

**PENGUNAAN *MEMBER CARD* DALAM JUAL BELI DI
TOKO BUSANA MUSLIM KOTA PALANGKA RAYA
MENURUT EKONOMI ISLAM**

SKRIPSI

**Diajukan untuk Melengkapi dan Memenuhi Syarat Memperoleh
Gelar Sarjana Ekonomi**



Oleh:

DANI WAHYUDI
NIM. 1402120343

**INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI PALANGKARAYA
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
JURUSAN EKONOMI ISLAM
PROGRAM STUDI EKONOMI SYARIAH
TAHUN 2019M/1440H**

NOTA DINAS

Hal : **Mohon Diuji Skripsi**
Saudara Dani Wahyudi

Palangka Raya, Oktober 2019

Kepada
Yth. Ketua Panitia Ujian Skripsi
FEBI IAIN Palangka Raya
Di-
Palangka Raya

Assalamu'alaikum Wr. Wb

Setelah membaca, memeriksa, dan mengadakan perbaikan seperlunya,
maka kami berpendapat bahwa Skripsi saudara :


Nama : **Dani Wahyudi**
Nim : **1402120343**
Judul : **PENGUNAAN MEMBER CARD DALAM JUAL
BELI DI TOKO BUSANA MUSLIM KOTA
PALANGKA RAYA MENURUT EKONOMI ISLAM**

Sudah dapat diujikan untuk memperoleh Gelar Sarjana Ekonomi.

Demikian atas perhatiannya diucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb

Pembimbing I


Zainal Arifin, M.Hum
NIP. 19750620 200312 1 003

Pembimbing II


Muhammad Riza Hafizi, SE., M.Sc
NIP. 19880617 201903 1 006

PERSETUJUAN SKRIPSI

JUDUL : **PENGUNAAN *MEMBER CARD* DALAM JUAL BELI DI TOKO BUSANA MUSLIM KOTA PALANGKA RAYA MENURUT EKONOMI ISLAM**

NAMA : **DANI WAHYUDI**

NIM : **140 2120 343**

FAKULTAS : **EKONOMI DAN BISNIS ISLAM**

JURUSAN : **EKONOMI ISLAM**

PROGRAM STUDI : **EKONOMI SYARIAH**

JENJANG : **STRATA SATU (S1)**

Palangka Raya, Oktober 2019

Menyetujui

Pembimbing I



M. Zairul Arifin, M.Hum
NIP. 19750620 200312 1 003

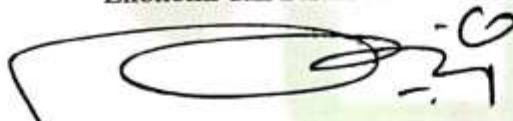
Pembimbing II



Muhammad Riza Hafizi, SE., M.Sc
NIP. 19880617 201903 1 006

Mengetahui

Dekan Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam



Dr. Sabian Utsman, S.H, M.Si
NIP. 19631109 199203 1 004

Plt. Ketua Program Studi
Ekonomi Syaria'ah



Enriko Tedja Sukmana, S.Th.I, M.Si
NIP. 19840321 201101 1 012

LEMBAR PENGESAHAN


Skripsi yang berjudul **PENGUNAAN MEMBER CARD DALAM JUAL BELI DI TOKO BUSANA MUSLIM KOTA PALANGKA RAYA MENURUT EKONOMI ISLAM** Oleh Dani Wahyudi NIM: 1402120343 telah di *munaqasahkan* Tim *Munaqasah* Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Palangka Raya pada:

Hari : Sabtu
Tanggal : 26 Oktober 2019

Palangka Raya, 26 Oktober 2019

Tim Penguji:

1. Ali Sadikin, M.Si.
Ketua Sidang/Penguji


(.....)

2. Enriko Tedja Sukmana, S.Th, M.Si.
Penguji I


(.....)

3. M. Zainal Arifin, M.Hum
Penguji II

02/10
11

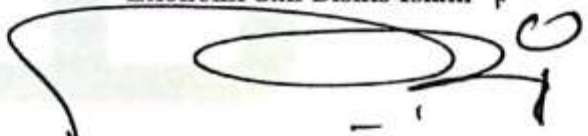
(.....)

4. Muhammad Riza Hafizi, SE., M.Sc
Sekretaris/Penguji


(.....)

Dekan Fakultas

Ekonomi dan Bisnis Islam


Dr. Sabian Utsman, S.H, M.Si
NIP. 19631109 199203 1 004

PENGUNAAN MEMBER CARD DALAM JUAL BELI DI TOKO BUSANA MUSLIM KOTA PALANGKA RAYA MENURUT EKONOMI ISLAM

ABSTRAK

Oleh DANI WAHYUDI

Kartu anggota menjadi salah satu strategi pemasaran yang berkembang saat ini banyak toko busana muslim yang menggunakan program potongan harga menggunakan kartu anggota dengan berbagai macam keuntungan yang diberikan pihak penyelenggara, karena maraknya perusahaan atau toko yang memberikan potongan harga melalui kartu keanggotaan sehingga ada indikasi manipulasi harga yang diberikan. Jadi, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan menganalisis penggunaan kartu anggota dalam transaksi jual beli di toko busana muslim kota Palangka Raya menurut Ekonomi Islam. Dengan rumusan masalah: (1) mekanisme penggunaan kartu anggota dalam jual beli di toko busana muslim Rabbani Kota Palangka Raya? (2) sudut pandang ekonomi islam terhadap penggunaan kartu anggota dalam jual beli?

Penelitian ini merupakan penelitian yang berjenis kualitatif dengan menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Adapun subjek pada penelitian ini yaitu Pihak Karyawan Rabbani dan untuk memperkuat hasil penelitian maka dibutuhkan informan yaitu pengguna kartu anggota Rabbani. Objek penelitian ini yaitu Penggunaan kartu anggota dalam transaksi jual beli di toko busana muslim kota Palangka Raya. Teknik pengumpulan data yang dilakukan dalam penelitian ini dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Teknik analisis menggunakan pengumpulan data, pengurangan data, penyajian data, penarikan kesimpulan dan verifikasi

Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa transaksi menggunakan kartu anggota yang mana tujuannya agar mendapatkan potongan harga dalam pembelian produk busana muslim sangat menguntungkan dari kedua belah pihak karena pihak pegawai Rabbani menjelaskan secara detail dari keuntungan, syarat, dan ketentuan yang berlaku secara jujur dan transparan terhadap pemberian potongan harga, Sehingga kedua belah pihak sama-sama mendapat keuntungan, tanpa ada salah satu pihak yang merasa dirugikan.

Potongan harga menggunakan kartu anggota sudah sesuai dengan akad jual beli dan tidak ada unsur gharar, spekulasi, dan penipuan dalam jual beli dengan ketentuan kejelasan potongan harga yang diberikan, sebaliknya pengguna merasakan keuntungan yang di dapat dari kartu anggota toko busana muslim Rabbani.

Kata Kunci : *Member Card*, Busana Muslim & Ekonomi Islam

**MEMBER CARD USE IN THE SALE AND PURCHASE OF MUSLIM
CLOTHING SHOP CITY OF PALANGKA RAYA ACCORDING TO ISLAMIC
ECONOMICS**

ABSTRACT

By DANI WAHYUDI

Membership cards into one marketing strategy developed at this time many stores Muslim using program members card with a wide range of benefits provided the organizers, because numerous companies or stores that provide discounts through membership cards so that no indication is given of price manipulation. Thus, this study aims to identify and analyze the use of a membership card in the sale and purchase transactions in the Muslim fashion store town of Palangkaraya in Islamic Economics. With the formulation of the problem: (1) the mechanism of the use of a membership card in buying and selling in the Muslim fashion store Rabbani city of Palangka Raya? (2) Islamic economic standpoint to use the membership card purchase?

This study is a qualitative by using descriptive qualitative approach. The subjects in this study are employees Rabbani Party and to strengthen the research results are needed informants Rabbani member card users. The object of this study is member card use in the sale and purchase of muslim clothing shop city of Palangka Raya according to islamic economics . Data collection techniques in this study using observation, interviews, and documentation. Mechanical analysis using data collection, data reduction, data presentation, conclusion and verification

The results of this study show that the transaction using the card member in which the goal in order to get a rebate on the purchase of products Muslim very profitable of both parties for the employees Rabbani explains in detail of advantages, terms, and conditions applicable in an honest and transparent to the provision rebates, so that both parties benefit equally, without any of the parties who feel aggrieved.

Discounted using the card member are in accordance with the sale and purchase agreement and no gharar, speculation and fraud in the sale and purchase with the provisions clarity discounts given, otherwise users feel the benefits obtained from Muslim fashion store membership card Rabbani.

Keywords: Member Card, Muslim Clothing & Islamic Economics

PERNYATAAN ORISINALITAS

Bismillahirrahmanirohim

Dengan ini saya menyatakan bahwa skripsi ini dengan judul **“PENGUNAAN *MEMBER CARD* DALAM JUAL BELI DI TOKO BUSANA MUSLIM KOTA PALANGKA RAYA MENURUT EKONOMI ISLAM”** Menyatakan dengan sebenarnya bahwa skripsi ini benar-benar merupakan hasil karya saya sendiri, bukan merupakan pengambil alihan tulisan atau pikiran orang lain yang saya akui sebagai tulisan atau pemikiran saya sendiri yang tidak sesuai dengan etika keilmuan. Jika dikemudian hari ditemukan adanya pelanggaran, maka saya siap menerima sanksi sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Palangka Raya, 14 Oktober 2019

Penulis,


Dani Wahyudi

NIM. 1402120343

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

Alhamdulillah. puji syukur hanya kepada Allah SWT, yang telah menciptakan manusia dalam bentuk sebaik-baiknya, dan membekalinya dengan hati serta menganugerahkan akal pikiran. Dengan curahan nikmat tersebut, manusia mampu berpikir dan berkarya, yang salah satunya dituangkan dalam bentuk karya tulis ilmiah sebagai tugas akhir dalam memperoleh gelar sarjana (skripsi). Semoga karya sederhana ini juga merupakan manifestasi dari rasa syukur peneliti kepada Allah SWT. Tak lupa shalawat dan salam semoga tetap senantiasa tercurahkan kepada Nabi Muhammad SAW., *rahmatan lil 'ālamīn*, yang telah membawa manusia dari gelapnya zaman jahiliyah menuju zaman yang penuh cahaya keilmuan dan berperadaban, yakni *ad-dīnul islām*. terima kasih yang setulus-tulusnya kepada semua pihak, baik yang langsung maupun secara tidak langsung, telah membantu dalam penyelesaian tugas mulia ini, di antaranya adalah:

1. Bapak Dr. Khairil Anwar M.Ag. selaku Rektor IAIN Palangka Raya yang telah Memberikan motivasi selama peneliti menjalani perkuliahan.
2. Bapak Dr. Sabian Utsman, S.H, M.SI selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam di IAIN Palangka Raya yang telah membimbing dan selalu memberikan nasehat sehingga peneliti bisa menyelesaikan perkuliahan.
3. Bapak Enriko Tedja Sukmana, M,SI selaku Ketua Jurusan Ekonomi Islam di IAIN Palangka Raya yang selalu memberikan support agar menyelesaikan perkuliahan ini.

4. Bapak M. Zainal Arifin, M.Hum dosen Pembimbing I dan Pembimbing Akademik yang telah dan selalu membimbing peneliti dengan ikhlas memberikan arahan dan penjelasan, serta telah meluangkan waktu dan pikiran sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini.
5. Bapak M. Riza Hafizi, M.Sc. selaku Dosen Pembimbing II yang juga membimbing peneliti sehingga dapat menyelesaikan perkuliahan
6. Seluruh dosen dan staf Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya, yang telah membimbing, mengajarkan dan mengamalkan ilmu-ilmunya kepada peneliti. Semoga menjadi pahala yng terus mengalir.
7. Ayah dan Ibu selaku Orang tua peneliti yang telah memberikan dukungan baik moril maupun materil dan selalu mendoakan keberhasilan peneliti dan keselamatan menempuh pendidikan

Kepada Allah peneliti mohon semoga mereka semuanya dilimpahkan pahala yang berlipat ganda dan segala bantuan yang telah diberikan itu dicatat sebagai ibadah di sisi-Nya yang kelak akan Memberatkan timbangan amal kebaikan. *Āmīn yā Mujīb as-Sā'ilīn.*

Palangka Raya, 14 Oktober 2019

Peneliti,



DANI WAHYUDI

1402120343

MOTTO

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ تَكُونَ
تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu.



PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN

Berdasarkan Surat Keputusan Bersama Menteri Agama Republik Indonesia dan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 158/1987 dan 0543/b/U/1987, tanggal 22 Januari 1988.

A. Konsonan Tunggal

Huruf Arab	Nama	Huruf Latin	Keterangan
ا	Alif	Tidak dilambangkan	Tidak dilambangkan
ب	Ba	B	Be
ت	Ta	T	Te
ث	Sa	ṡ	es (dengan titik di atas)
ج	Jim	J	Je
ح	ha'	ḥ	ha (dengan titik di bawah)
خ	kha'	Kh	ka dan ha
د	Dal	D	De
ذ	Zal	Ẓ	zet (dengan titik di atas)
ر	ra'	R	Er
ز	Zai	Z	Zet
س	Sin	S	Es
ش	Syin	Sy	es dan ye

ص	Sad	ş	es (dengan titik di bawah)
ض	Dad	ḍ	de (dengan titik di bawah)
ط	ta'	ṭ	te (dengan titik di bawah)
ظ	za'	ẓ	zet (dengan titik di bawah)
ع	'ain	‘	koma terbalik
غ	Gain	G	Ge
ف	fa'	F	Ef
ق	Qaf	Q	Qi
ك	Kaf	K	Ka
ل	Lam	L	El
م	Mim	M	Em
ن	Nun	N	En
و	Wawu	W	Em
هـ	Ha	H	Ha
ء	amzah	’	Apostrof
ي	ya'	Y	Ye

B. Konsonan Rangkap karena Syaddah ditulis rangkap

متعقدين	Ditulis	<i>muta' aqqidin</i>
عدة	Ditulis	<i>'iddah</i>

C. Ta' Marbutah

1. Bila dimatikan ditulis h

هبة	Ditulis	<i>Hibbah</i>
جزية	Ditulis	<i>Jizyah</i>

(ketentuan ini tidak diperlukan terhadap kata-kata Arab yang sudah terserap ke dalam bahasa Indonesia, seperti shalat, zakat, dan sebagainya, kecuali bila dikehendaki lafal aslinya).

Bila diikuti dengan kata sandang “al” serta bacaan kedua itu terpisah, maka ditulis dengan h.

كرمة الأولياء	Ditulis	<i>karāmah al-auliya</i>
---------------	---------	--------------------------

2. Bila ta' marbutah hidup atau dengan harkat, fathah, kasrah, atau dammah ditulis t.

زكاة الفطر	Ditulis	<i>zakātul fīṭri</i>
------------	---------	----------------------

D. Vokal Pendek

◌َ	Fathah	Ditulis	A
◌ِ	Kasrah	Ditulis	I
◌ُ	Dammah	Ditulis	U

E. Vokal Panjang

Fathah + alif	Ditulis	<i>Ā</i>
جاهلية	Ditulis	<i>Jāhiliyyah</i>
Fathah + ya' mati	Ditulis	<i>Ā</i>
يسعي	Ditulis	<i>yas 'ā</i>
Kasrah + ya' mati	Ditulis	<i>Ī</i>
كريم	Ditulis	<i>Karīm</i>
Dammah + wawu mati	Ditulis	<i>Ū</i>
فروض	Ditulis	<i>Furūd</i>

F. Vokal Rangkap

Fathah + ya' mati	Ditulis	<i>Ai</i>
بينكم	Ditulis	<i>Bainakum</i>
Fathah + wawu mati	Ditulis	<i>Au</i>

قَوْل	Ditulis	<i>Qaulun</i>
-------	---------	---------------

G. Vokal Pendek yang Berurutan dalam Satu Kata dipisahkan dengan Apostrof

أَنْتُمْ	Ditulis	<i>a'antum</i>
أَعَدْتُ	Ditulis	<i>u'iddat</i>
لَنْ شَكَرْتُمْ	Ditulis	<i>la'in syakartum</i>

H. Kata sandang Alif+Lam

1. Bila diikuti huruf *Qamariyyah*

الْقُرْآن	Ditulis	<i>al-Qur'ān</i>
الْقِيَاس	Ditulis	<i>al-Qiyās</i>

2. Bila diikuti huruf *Syamsiyyah* ditulis dengan menggunakan huruf *Syamsiyyah* yang mengikutinya, serta menghilangkan huruf “l” (el)nya.

السَّمَاء	Ditulis	<i>as-Samā'</i>
الشَّمْس	Ditulis	<i>asy-Syams</i>

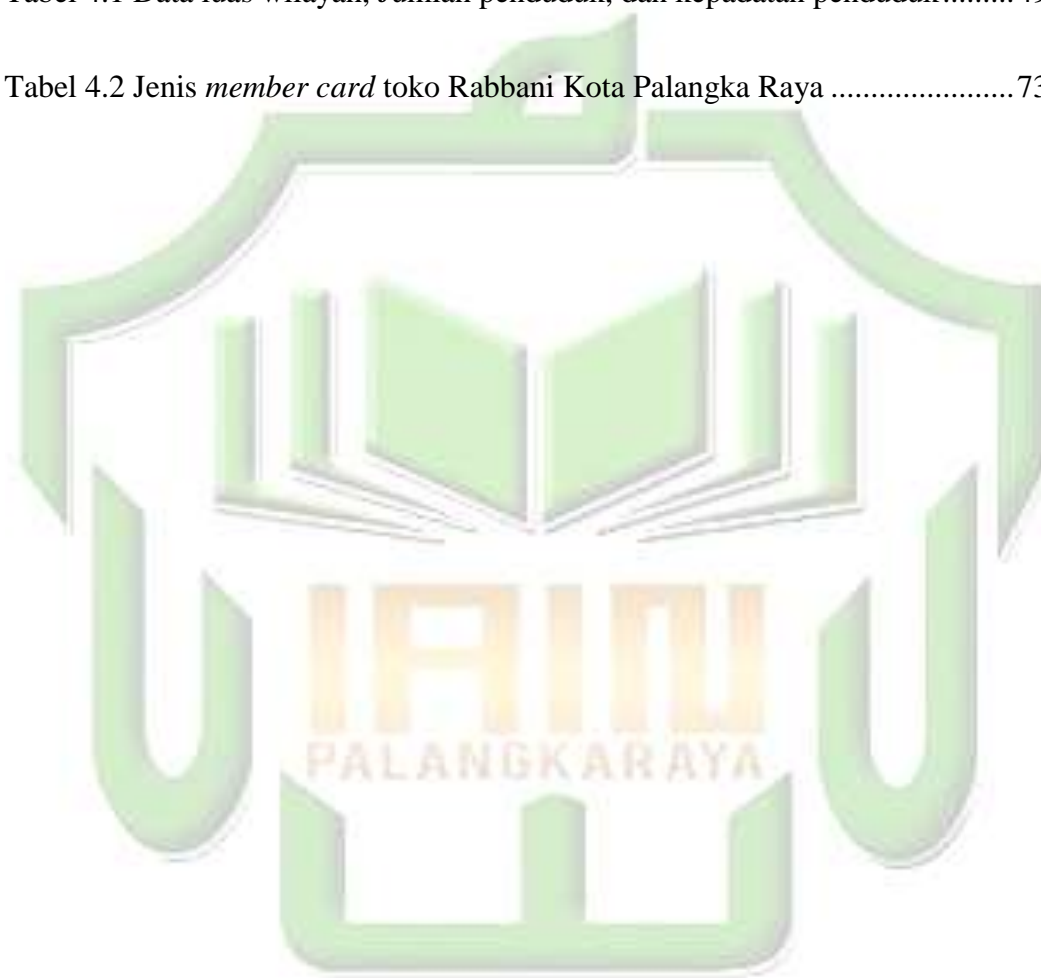
DAFTAR ISI

SKRIPSI.....	i
NOTA DINAS.....	Error! Bookmark not defined.
PERSETUJUAN SKRIPSI.....	Error! Bookmark not defined.
LEMBAR PENGESAHAN	Error! Bookmark not defined.
ABSTRAK	v
ABSTRACT	vi
KATA PENGANTAR.....	vii
PERNYATAAN ORISINALITAS.....	ix
MOTTO	x
PEDOMAN TRANSLITERASI ARAB LATIN	xi
DAFTAR ISI.....	xvi
DAFTAR TABEL	xviii
DAFTAR BAGAN.....	xix
DAFTAR SINGKATAN.....	xx
DAFTAR LAMPIRAN	xxi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Batasan Masalah	4
C. Rumusan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian	5
E. Kegunaan Penelitian	5
F. Sistematika Penelitian.....	6
BAB II KAJIAN PUSTAKA	7
A. Penelitian Terdahulu	7
B. Kajian Teori	11
1. Potongan Harga.....	11
2. <i>Member card</i>	13
3. Jual Beli.....	19
4. Ekonomi Islam	28
C. Kerangka pikir	33
BAB III METODE PENELITIAN	35
A. Waktu dan Tempat penelitian	35

B. Jenis dan pendekatan	35
C. Objek dan Subjek.....	37
D. Sumber Data	39
E. Teknik pengumpulan data.....	40
F. Pengabsahan Data	43
G. Teknik Analisis Data	44
BAB IV PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA	47
A. Gambaran umum Kota Palangka Raya.....	47
B. Gambaran umum Perusahaan Rabbani	50
C. Penyajian Data	55
1. Mekanisme penggunaan <i>member card</i> dalam jual beli di toko Rabbani kota Palangka Raya.....	55
2. Sudut pandang ekonomi islam terhadap penggunaan <i>member card</i> dalam jual beli	66
D. Analisis Data.....	70
1. Mekanisme penggunaan <i>member card</i> dalam jual beli di toko Rabbani kota Palangka Raya.....	70
2. Sudut pandang ekonomi islam terhadap penggunaan <i>member card</i> dalam jual beli	75
BAB V PENUTUP	83
A. Kesimpulan	83
B. Saran	84
DAFTAR PUSTAKA	85

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Perbandingan Penelitian Terdahulu	10
Tabel 3.1 Data dari Pegawai Rabbani Palangka Raya	39
Tabel 3.2 Data Informan Pengguna <i>member card</i>	40
Tabel 4.1 Data luas wilayah, Jumlah penduduk, dan kepadatan penduduk	49
Tabel 4.2 Jenis <i>member card</i> toko Rabbani Kota Palangka Raya	73



DAFTAR BAGAN

Bagan 2.1 Skema Kerangka Pikir	35
Bagan 4.1 Struktur Pegawai Rabbani kota Palangka Raya.....	54



DAFTAR SINGKATAN

MC	: Member Card
KPR	: Komunitas Pelajar Rabbani
SWT	: Subhanahu wata'ala
SAW	: Shallallahu 'alaihi wasallam
SCM	: <i>Sales consultant muslimah</i>
PJ stok	: Penanggung Jawab Stok
PJ Biro	: Penanggung Jawab Biro



DAFTAR LAMPIRAN

LAMPIRAN I	ADMINISTRASI
LAMPIRAN II	FOTO-FOTO
LAMPIRAN III	DAFTAR RIWAYAT HIDUP



BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Kehidupan manusia sebagai makhluk sosial tidak hanya cukup memerlukan kebutuhan rohani saja akan tetapi manusia juga membutuhkan keperluan jasmani, seperti makan, minum, pakaian dan tempat tinggal. Untuk memenuhi kebutuhan jasmaninya, manusia harus berhubungan dengan sesamanya dan alam sekitarnya. Inilah yang disebut dengan masalah muamalah. Jadi, muamalah adalah hubungan dengan manusia untuk mendapatkan alat-alat yang dibutuhkan jasmaninya dengan cara yang sebaik-baiknya sesuai dengan tuntutan agama.¹

Untuk menghindari kesewenang-wenangan dalam bermuamalah, agama mengatur sebaik-baiknya masalah ini. Jadi, jelaslah bahwa agama Islam itu mengatur hubungan antar manusia dan Tuhan, tetapi juga mengatur hubungan antara manusia dengan manusia. Disamping diwajibkan mengabdikan kepada Tuhan dan diwajibkan berusaha mencari keperluan hidupnya. Firman Allah SWT:

¹ Ibnu Mas'ud dan Zainal Abiddin, *Fiqih Madzhab Syafi*, Bandung: CV Pustaka Setia, 2007, hal. 19.

وَأَتَّبِعْ فِيمَا ءَاتَاكَ اللَّهُ الدَّارَ الْآخِرَةَ ۖ وَلَا تَنْسَ نَصِيبَكَ مِنَ الدُّنْيَا ۚ
وَأَحْسِنْ كَمَا أَحْسَنَ اللَّهُ إِلَيْكَ ۖ وَلَا تَبْغِ الْفُسَادَ فِي الْأَرْضِ ۚ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ
الْمُفْسِدِينَ ﴿٧٧﴾

Artinya: “Dan carilah pada apa yang telah dianugerahkan Allah kepadamu (kebahagiaan) negeri akhirat, dan janganlah kamu melupakan bahagianmu dari (kenikmatan) duniawi dan berbuat baiklah (kepada orang lain) sebagaimana Allah telah berbuat baik, kepadamu, dan janganlah kamu berbuat kerusakan di (muka) bumi. Sesungguhnya Allah tidak menyukai orang-orang yang berbuat kerusakan.” (QS. Al-Qasas:77)²

Ayat ini ditegaskan bahwa kita harus berbuat baik terhadap sesama, tolong menolong serta bantu membantu dalam kesempitan dan kesukaran termasuk dalam hal jual beli. Jual beli adalah suatu perjanjian tukar-menukar benda atau barang yang mempunyai nilai secara sukarela diantara kedua belah pihak, yang satu menerima benda-benda dan pihak lain menerimanya sesuai dengan perjanjian atau ketentuan yang telah dibenarkan syara dan disepakati.³

Jual beli pada masa sekarang ini banyak Perusahaan dan Toko besar yang sudah mengaplikasikan program potongan harga agar menarik minat pembeli dan membantu dalam pengurangan biaya pembelian salah satunya *member card*. *Member card* adalah kartu yang mana pemiliknya akan mendapatkan potongan harga dari harga barang-barang atau beberapa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan tertentu.

Perkembangan *member card* tidak hanya pada perusahaan besar saja tetapi perusahaan menengahpun banyak yang menerbitkan *member card* untuk pelanggannya. *member card* sering juga di gunakan oleh perusahaan seperti

²Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, Semarang: Toha Putra, 1989, hal. 623.

³Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2002, hal. 68-69.

perusahaan retail, asuransi, butik, salon, *restaurant* atau tempat lainnya untuk memberi kepada membernya fasilitas potongan harga. Diskon atau potongan harga adalah salah satu strategi untuk mendorong penjualan dengan berbagai macam cara. Tujuan pokok dari cara tersebut seolah-olah barang yang berlabel diskon adalah barang yang murah dan kesempatan terbatas yang akan sangat menguntungkan apabila pelanggan membelinya, seolah-olah pelanggan akan merugi jika meninggalkan kesempatan emas itu. Potongan harga sah dalam syariah apabila pemberian potongan harga itu di berikan karena kebaikan hati penjual kepada pembeli ataupun dengan alasan-alasan tertentu selama itu tidak melanggar syariat islam. Akan tetapi yang berkembang saat ini potongan harga telah di jadikan sebagai strategi pemasaran yang bisa saja hal tersebut bertentangan dengan syariat islam.

Pengadaan diskon atau potongan harga telah dilakukan setiap pusat perbelanjaan baik itu pemberian potongan harga dengan menggunakan *member card* maupun tidak menggunakan *member card*. Di wilayah Palangka Raya sendiri telah banyak toko busana muslim yang mengeluarkan *member card* seperti Zoya (*Zoya Smart Card*), El-zatta (*Elhijab*), dan Rabbani (*Global, Biro, Komunitas pelajar Rabbani*).

Maka dalam skripsi ini saya mengkaji Penggunaan *Member card* dalam Jual Beli di Toko Busana Muslim Kota Palangka Raya Menurut Ekonomi Islam.

B. Batasan Masalah

Agar tidak melebar dan fokus dalam penelitian ini, maka penulis berusaha untuk memberikan sebuah batasan atas permasalahan yang penulis bahas. Pembatasan masalah dimaksudkan agar masalah lebih terfokus dan spesifik, serta untuk menghindari kemungkinan terjadi tumpang tindih dengan masalah lain diluar penelitian.

Sehubungan dengan luasnya permasalahan pada pembahasan, maka penelitian ini perlu untuk di berikan batasan masalah. Penelitian ini terfokus pada Toko busana muslim Rabbani di Jl. Murjani . Kemudian *member card* yang akan di maksudkan dalam penelitian ini adalah *member card* yang di keluarkan oleh toko Rabbani di Palangka Raya dengan alasan setelah observasi awal peneliti melihat pengguna *member card* di toko Rabbani Palangka Raya lebih banyak di banding toko busana muslim lainnya serta dari jenis kartu ada 3 yaitu Global, Biro, dan Komunitas Pelajar Rabbani dan semua jenis nya berbayar.

C. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang, maka masalah penelitian dapat dirumuskan sebagai berikut:

1. Mekanisme penggunaan *member card* dalam jual beli di Rabbani Kota Palangka Raya?
2. Sudut pandang ekonomi islam terhadap penggunaan *member card* dalam jual beli?

D. Tujuan Penelitian

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui dan menganalisis dari rumusan masalah, berikut tujuan penelitiannya:

1. Untuk menganalisis mekanisme penggunaan *member card* dalam jual beli di Rabbani Kota Palangka Raya menurut Ekonomi Islam.
2. Untuk menganalisis sudut pandang ekonomi islam terhadap penggunaan *member card* dalam jual beli.

E. Kegunaan Penelitian

Sejalan dengan tujuan penelitian tersebut, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat sebagai:

1. Secara teoritis penelitian ini diharapkan berguna untuk:
 - a. Menjadi sarana untuk mengaplikasikan berbagai teori yang diperoleh dibangku kuliah dan menambah pengalaman serta sarana latihan dalam memecahkan masalah-masalah yang ada di masyarakat sebelum terjun dalam dunia kerja yang sebenarnya.
 - b. Menambah pengetahuan dan wawasan mengenai praktik penggunaan *member card* bagi pelanggan sesuai dengan aturan hukum Islam.
 - c. Penelitian ini dapat menjadi sumber dan menambah khazanah ilmu pengetahuan bagi kalangan akademis dalam menunjang akademisnya.

Dan juga hasil penelitian ini dapat menambah perbendaharaan keputakaan bagi IAIN Palangka Raya, khususnya mengenai perilaku usaha berdasarkan syariah.
2. Secara praktis penelitian ini diharapkan bisa berguna sebagai bahan informasi, masukan serta motivasi dan juga sebagai salah satu syarat

memperoleh gelar sarjana ekonomi di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya.

F. Sistematika Penelitian

Penelitian ini terbagi menjadi 5 bab, yang masing-masing adalah:

Bab I Pendahuluan

Bab ini menguraikan tentang latar belakang masalah, perumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, dan sistematika penulisan.

Bab II Kajian Pustaka

Bab ini menguraikan tentang kajian pustaka yang berkaitan dengan topik penelitian ini, yaitu penelitian terdahulu, kajian teoritik yang meliputi

Bab III Metodologi Penelitian

Bab ini menguraikan tentang waktu dan tempat penelitian, jenis dan pendekatan penelitian, subjek dan objek penelitian, teknik pengumpulan data, pengabsahan data, dan teknik analisis data.

Bab IV Hasil Penelitian dan Pembahasan

Bab ini memaparkan data-data hasil penelitian secara rinci dan menyeluruh.

Bab V Penutup Bab ini merupakan uraian akhir dari penelitian yang dilakukan. Bab ini terbagi atas bagian kesimpulan dan saran dari peneliti.

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian Terdahulu

Tinjauan pustaka merupakan kajian tentang teori-teori yang diperbolehkan dari pustaka-pustaka yang berkaitan dan mendukung penelitian yang akan dilakukan. Sementara itu, setelah menelaah beberapa penelitian, berdasarkan penelusuran penyusun menemukan beberapa teori dan hasil penelitian tentang *member card*.

Penelitian pertama skripsi karya Yenisa Destrihani UIN sunan kalijaga Fakultas Syariah dan Hukum yang berjudul “Pemberlakuan *member card* dalam Transaksi Jual Beli Ditinjau dari Sudut Etika Bisnis Islam (studi kasus di mirota kampus c. Simanjuntak Yogyakarta)” menjelaskan bahwa adanya pemberlakuan *member card* di mirota kampus c. Simanjuntak lebih mengedepankan pada tanggung jawab perusahaan terutama tanggung jawab sosial dalam bentuk perhatian, jalinan, dan sumbangan sukarela melalui kegiatan sosial yang dilakukan demi kepentingan masyarakat. *Member card* tersebut tidak digunakan semata-mata untuk mendapatkan potongan harga layaknya *member card* yang lainnya.⁴ Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama membahas tentang *Member card* dalam transaksi jual beli. Perbedaan nya ialah penelitian tersebut meneliti tentang pemberlakuan *member card* di tinjau dari sudut etika bisnis islam sedangkan peneliti membahas

⁴Yenisa destrihani, yang berjudul “pemberlakuan *Member card* dalam transaksi jual beli ti tinjau dari sudut etika bisnis islam studi kasus di mirota kampus c. Simanjutak yogyakarta”. Skripsi fakultas syariah dan hukum UIN sunan kalijaga yogyakarta (2013).

tentang penggunaan *member card* di tinjau dari ekonomi islam. Selain itu lokasi penelitian tersebut berada di Yogyakarta sedangkan peneliti meneliti di kota Palangka Raya.

Penelitian kedua skripsi Arifin, Fakultas Syariah dan Hukum dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Terhadap pemberian potongan Harga Dengan Menggunakan *Member card* dalam Transaksi Jual beli dan Relevansinya dengan UU no. 8 tahun 1999 Tentang Perlindungan *Customer* (studi kasus di Alfamart kelurahan Ngalan Semarang).”⁵ Yakni membahas pemberian potongan harga dengan *member card* tanpa harus membayar setiap tahun nya menurut Hukum Islam dan Relevansinya dengan UU perlindungan *customer* dalam penerapannya. Persamaan dalam penelitian ini adalah sama-sama membahas pemberian potongan harga dengan menggunakan *member card* dalam transaksi jual beli. Perbedaan nya ialah penelitian tersebut lebih berfokus pada relevansi UU no.8 tahun 1999 tentang perlindungan *customer* dan juga lokasi penelitian tersebut berada di Semarang. Sedangkan peneliti membahas tentang penggunaan *member card* dalam transaksi jual beli di kota Palangka Raya apakah sudah sesuai dengan syariat Islam.

Penelitian ketiga skripsi Aslamiyah, Fakultas Agama Islam dengan judul “Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual beli dengan menggunakan *Indomaret Card* di Indomaret Grogol Sukoharjo Jawa Tengah.”⁶ Yakni Membahas

⁵Arifin, yang berjudul, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap pemberian potongan Harga Dengan Menggunakan Member card dalam Transaksi Jual beli dan Relevansinya dengan UU no. 8 tahun 1999 Tentang Perlindungan Customer (studi kasus di Alfamart kelurahan Ngalan Semarang)*

⁶Aslamiyah, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual beli dengan menggunakan Indomaret Card di Indomaret grogol sukoharjo Jawa Tengah*, Surakarta: Universitas Muhammadiyah Surakarta, 2016. hal. 1

tentang penggunaan *member card* (*Indomaret card*) antara pihak pengelola (penjual) maupun *customernya* (pembeli). Persamaan Penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang Penggunaan *member card* dalam Jual Beli. Perbedaannya ialah Penelitian ini berfokus pada toko pasar modern sedangkan peneliti berfokus pada toko busana muslim Rabbani.

Berikut tabel hasil, persamaan dan perbedaan antara tujuan penelitian penulis dengan penelitian lain adalah:

Tabel 2.1
Persamaan dan Perbedaan

No	Nama	Judul, tahun, dan jenis penelitian	Tujuan penelitian	Persamaan	perbedaan
1	Yenisa Destrihani	Pemberlakuan <i>Member card</i> dalam transaksi jual beli ditinjau dari sudut etika bisnis islam (studi kasus di mirota kampus c. Simanjuntak yogyakarta), 2013, Jenis penelitian ini adalah Kualitatif	Untuk menjelaskan praktek penggunaan dan pemberlakuan <i>Member card</i> di mirota kampus C. Simanjuntak yogyakarta.	sama-sama membahas tentang <i>Member card</i> dalam transaksi jual beli	penelitian tersebut meneliti tentang pemberlakuan <i>Member card</i> di tinjau dari sudut etika bisnis islam sedangkan peneliti membahas tentang penggunaan <i>Member card</i> di tinjau dari ekonomi islam
2	Arifin	Tinjauan Hukum Islam Terhadap pemberian potongan Harga Dengan Menggunakan <i>Member card</i> dalam Transaksi Jual beli dan Relevansinya	Tujuan penulisan ini ialah untuk mengetahui bagaimana hukum jual beli dengan menggunakan	sama-sama membahas pemberian potongan harga dengan menggunakan <i>Member card</i> dalam	Perbedaan nya ialah penelitian tersebut lebih berfokus pada relevansi UU no.8 tahun 1999 tentang

		dengan UU no. 8 tahun 1999 Tentang Perlindungan <i>Customer</i> (studi kasus di Alfamart kelurahan Ngalian Semarang)	<i>Member card</i> di Alfamart Ngalian Semarang menurut hukum islam	transaksi jual beli	perlindungan <i>customer</i>
3	Aslamiyah	Tinjauan Hukum Islam Tentang <i>Indomaret Card</i> di Indomaret Grogol Sukoharjo Jawa tengah, 2016, Penelitian ini Menggunakan Metode Kualitatif	Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui transaksi dengan menggunakan <i>Member card</i> di Indomaret, Grogol, Sukoharjo, Jawa Tengah menurut Hukum Islam.	Persamaan Penelitian ini adalah sama-sama meneliti tentang Penggunaan <i>Member card</i> dalam Jual Beli.	Perbedaannya ialah Penelitian ini berfokus pada pasar modern sedangkan peneliti berfokus pada toko busana muslim rabbani

Sumber dibuat oleh peneliti

B. Kajian Teori

1. Potongan Harga

Potongan harga adalah pengurangan harga yang dikenakan pada suatu barang atau jasa yang diberikan oleh pemasok kepada pelanggan. Potongan harga dapat ditawarkan karena pembayaran yang cepat atau karena pembelian dalam partai yang besar. Potongan harga diberikan untuk memungkinkan pemasok mencapai volume penjualan yang besar yang akan meningkatkan skala ekonomi (*economic of scale*) atau dilakukan sebagai sesuatu strategi untuk mendapatkan kesetiaan langganan, atau dilakukan karena dipaksa oleh pembeli yang kuat.⁷

diskon store (toko yang memberikan potongan harga), toko eceran (*retail outlet*), swalayan (*self-service*) yang cenderung menjual barang-barang yang sejenis/seragam dan melakukan teknik pemotongan harga yang agresif untuk memaksimalkan penjualan. Toko yang memberikan potongan biasa nya dijalankan sebagai bagian dari usaha toko berantai (*chain store*) yang dapat menghasilkan keuntungan yang berarti dengan konsentrasi pembelian partai besar (*bulk buying*) secara langsung dari pabrik.

Pengertian *diskon price* adalah potongan harga yang menarik, sehingga harga sesungguhnya lebih rendah dari harga umum. diskon yang diberikan harus mempunyai arti yang penting bagi konsumen, kalau tidak, tidak ada artinya.

Perusahaan umumnya akan menyesuaikan daftar harga mereka dan memberikan diskon atau potongan untuk setiap pembayaran yang lebih

⁷Cristoper, *Kamus Lengkap Ekonomi*, (Jakarta; Erlangga. 1998), hal. 155.

cepat, pembelian dalam jumlah besar, dan pembelian diluar musim. Perusahaan harus melakukan hal itu secara hati-hati atau mereka akan menemukan bahwa laba mereka jauh lebih kecil dibanding yang direncanakan.

Adapun macam-macam potongan harga sebagai berikut :

- a. *Diskon Tunai*, Diskon tunai adalah pengurangan harga untuk pembeli yang segera membayar tagihannya.
- b. *Diskon Kuantitas*, Diskon kuantitas adalah pengurangan harga bagi pembeli yang membeli dalam jumlah yang besar. Diskon kuantitas harus ditawarkan sama untuk semua pelanggan dan tidak boleh melebihi penghematan biaya yang diperoleh penjual karena menjual dalam jumlah besar.
- c. *Diskon Fungsional*, Juga disebut dengan diskon perdagangan, ditawarkan oleh produsen kepada para anggota saluran perdagangan jika mereka melakukan fungsi-fungsi tertentu, seperti menjual, menyimpan atau melakukan pencetakan. Produsen boleh Memberikan diskon fungsional yang berbeda bagi saluran perdagangan yang berbeda tetapi harus Memberikan diskon fungsional yang sama dalam tiap saluran.
- d. *Diskon Musiman*, Diskon musiman adalah pengurangan harga untuk pembeli yang membeli barang atau jasa diluar musimnya. Produsen akan menawarkan diskon musiman untuk pengecer pada musim semi dan musim panas untuk mendorong dilakukannya pemesanan lebih awal. Hotel, Motel, dan perusahaan penerbangan juga menawarkan diskon musiman pada periode-periode penjualan yang lambat.

2. *Member card*

Kemajuan suatu perusahaan tergantung pada strategi pemasaran yang dilakukan, perusahaan akan selalu melakukan hal-hal yang bisa meningkatkan penjualan dipasaran serta produknya diminati banyak pelanggan. Salah satu teknik yang biasanya digunakan perusahaan untuk meningkatkan keuntungan serta minat beli pelanggan yaitu dengan mengeluarkan *member card*. *Member card* merupakan salah satu dari sekian banyak strategi yang dilakukan dalam meningkatkan volume penjualan.

Member card dalam bahasa Arab disebut Bithaqtu at Takhfidh adalah kartu yang mana pemiliknya akan mendapatkan diskon dari harga barang-barang atau beberapa pelayanan yang diberikan oleh perusahaan-perusahaan tertentu.

Member card juga dapat didefinisikan sebagai sebuah kartu yang biasanya dipakai untuk berbagai keperluan yang berhubungan dengan keanggotaan dari sebuah organisasi, perusahaan, atau sebuah perkumpulan yang lebih kecil.

a. Macam-macam *member card*

1) *Member card* umum

adalah sebuah *Member card* yang biasa digunakan oleh pengguna untuk mendapatkan diskon di semua jenis produk dari beberapa produser. Umumnya yang merilis *member card* ini adalah biro perjalanan dan perusahaan periklanan.⁸ Perusahaan tersebut mencari toko-toko atau

⁸Dr. Khalid bin Ali Al-Musyaiqih, Fiqih Mu'amalah Masa kini, cet. Ke-1, Klaten: Inas Media, 2009, hal. 97

perusahaan yang memproduksi barang atau jasa yang mau memberikan diskon bagi setiap pembeli yang menunjukkan kartu diskon yang diterbitkan oleh perusahaan tersebut. Lalu perusahaan penerbit kartu mengirim buletin secara berkala kepada setiap anggotanya yang tertera nama-nama toko yang memberikan diskon kepada pemegang kartu. Untuk mendapatkan kartu tersebut, calon anggota mendaftarkan diri pada perusahaan penerbit dan membayar iuran keanggotaan.⁹

2) *Member card Khusus*

Adalah sebuah kartu keanggotaan yang biasa digunakan hanya untuk layanan dari perilis kartu.¹⁰ Setiap kali pemegang kartu berbelanja ditoko tersebut atau cabangnya akan diberikan potongan harga khusus. Keuntungan penerbit kartu ini bagi pihak toko adalah menarik pembeli serta mengikatnya agar selalu membeli barang kebutuhannya pada toko tersebut, sekalipun untungnya lebih kecil.

Untuk mendapatkan kartu ini, calon anggota mendaftarkan diri pada toko penerbit dan membayar iuran keanggotaan. Terkadang tanpa ditarik iuran keanggotaan hanya sekedar uang pendaftaran saja sebagai imbalan harga penerbitan kartu.¹¹

3) *Member card gratis*

⁹Dr. Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Mu'amalat Kontemporer*, cet-ke14, Bogor: P.T. Berkat Mulia Insani, 2016, hal. 349

¹⁰Dr. Khalid bin Ali Al-Musyaiqih, *Fiqih Mu'amalah Masa kini*, cet. Ke-1, Klaten: Inas Media, 2009, hal. 101

¹¹Dr. Erwandi Tarmizi, *Harta Haram Mu'amalat Kontemporer*, cet-ke14, Bogor: P.T. Berkat Mulia Insani, 2016, hal. 349

Member card yang diberikan kepada para pelanggan sebagai bonus dari transaksi mereka sebagai usaha persuasif menarik minat mereka untuk menjadi pelanggan yang loyal.¹²

b. Hukum *member card*

Para ulama kontemporer sepakat bahwa boleh hukumnya menerbitkan, serta menggunakan kartu diskon yang diberikan secara cuma-cuma kepada pelanggan, seperti kartu diskon yang diterbitkan oleh beberapa maskapai penerbangan yang pemegangnya berhak mendapatkan berbagai fasilitas, misalnya potongan harga tiket.

Untuk jenis kartu yang tidak gratis atau cuma-cuma para ulama berbeda pendapat:

Pendapat pertama: Mayoritas ulama kontemporer menyatakan bahwa *member card* hukumnya haram, berdasarkan fatwa dari Lajnah Daimah dari kerajaan dan Al-majma' Al-Fiqh di Rabithah al-'Alam Al-Islami pada daurahnya yang ke-18 di Makkah pada 10-14 Rabi'ul Awal 1427H. Mereka mengharamkan *member card* semacam ini dengan berbagai alasan:

1) Unsur gharar

atau ketidak pastian. Karena anggota sudah membayar kartu dengan tujuan mendapatkan diskon, padahal dia tidak mengetahui kadar diskon yang akan diterima, mungkin saja jumlahnya lebih kecil

¹²*Ibid*, hal. 350

atau bahkan lebih besar dari harga kartu itu sendiri, sebagaimana sabda Rasulullah *shalallahu 'alaihi wasallam*.

نَهَى رَسُولُ اللَّهِ صَلَّى اللَّهُ عَلَيْهِ وَسَلَّمَ عَنْ بَيْعِ الْحَصَاةِ وَعَنْ بَيْعِ الْغَرَرِ

“Bahwasanya Rasulullah *shalallahu 'alaihi wasallam* melarang jual beli dengan cara melemparkan kerikil dan jual beli yang mengandung unsur *gharar*.” (HR. Muslim)¹³

2) Unsur spekulasi

karena anggota yang telah membayar kartu dengan harga tertentu tidak tahu apakah dia akan untung dalam transaksi ini, atau akan merugi. Jika ia menggunakan kartu tersebut secara terus menerus, mungkin dia akan beruntung, tetapi sebaliknya jika dia tidak memakainya kecuali hanya sedikit saja, atau tidak memakainya sama sekali, tentunya dia akan rugi. Ini termasuk perjudian yang diharamkan dalam islam, sebagaimana firman Allah *Subhanahu' Wa Ta'ala*.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِنَّمَا الْخَمْرُ وَالْمَيْسِرُ وَالْأَنْصَابُ وَالْأَزْلَامُ رِجْسٌ مِّنْ عَمَلِ الشَّيْطَانِ فَاجْتَنِبُوهُ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ

“Hai orang-orang yang beriman, sesungguhnya (meminum) khamr, berjudi, (berkorban untuk) berhala, mengundi nasib dengan panah, adalah perbuatan keji termasuk perbuatan setan. Maka jauhilah

¹³HR Muslim, Kitab Al-buyu, Bab: Buthlaan Bai Al-Hashah wal Bai Alladzi Fihi Gharar, 1513, dalam jurnal *Jual beli gharar*, Ustadz Abu Asma kholid Syamhudi

perbuatan-perbuatan itu agar kamu mendapat keberuntungan.” (QS. Al-Maidah: 90)

3) Unsur penipuan

karena sebagian besar diskon yang dijanjikan dalam *member card* ini sekedar iming-iming yang jauh dari kenyataan. Kadang harga barang-barang tersebut dinaikan terlebih dahulu baru didiskon. sehingga terkesan bahwa harganya murah padahal sebenarnya tidaklah demikian.

4) Akad antara produser atau yang mengeluarkan kartu

adalah akad ijarah atau sewa. karena pengguna kartu membayar premi kepada produser baik tahunan ataupun bulanan agar kartu tersebut tetap aktif untuk bisa mendapatkan potongan harga (baik dari pihak perilis ataupun *client* yang bekerjasama dengannya). Manfaat ini pun tidak jelas, sebab bisa jadi ia menggunakannya untuk berbelanja bisa juga tidak.¹⁴

Dalam *member card* ini, pihak penyelenggara telah menjual sesuatu yang tidak dimilikinya. Pihak penyelenggara hanya bisa mengobral janji dari pihak lain yang belum tentu dipenuhinya. Oleh karena itu, kita dapatkan pihak penyelenggara juga tidak bisa ikut campur ketika para penyedia barang-barang dan jasa sengaja menaikkan harga secara sepihak dengan dalih pembiayaan naik dan

¹⁴Dr. Khalid bin Ali Al-Musyaiqih, *Fiqh Mu'amalah Masa kini*, cet. Ke-1, Klaten: Inas Media, 2009, hal. 99

lain-lain. Ini dikategorikan dengan menjual sesuatu yang tidak dimilikinya. Sebagaimana sabda Rasulullah *shalallahu 'alaihi wasallam*.

لَا تَبِعْ مَا لَيْسَ عِنْدَكَ

“Janganlah engkau menjual apa yang tidak engkau miliki!” (HR. Abu Dawud dan Tirmidzi)¹⁵

Pendapat kedua: Menurut Dr. Sami As-Swaylim hukumnya boleh. Karena uang iuran tersebut adalah sebagai imbalan untuk pihak pengelola atau penerbit kartu atas jasa mencari potongan harga dari perusahaan yang menjual barang atau jasa serta kemudian memberitahukannya kepada pemegang kartu. dan upah atas pekerjaan ini hukumnya halal.¹⁶

Adapun para ulama yang membolehkan *member card* ini beralasan dengan:

- 1) Pada asalnya semua mu'amalah adalah halal sampai ada dalil yang mengharamkannya.¹⁷
- 2) Imam Ahmad membolehkan seseorang mengatakan kepada pihak lain: “pinjamkan saya uang dari fulan sebanyak 100 juta, nanti kamu akan mendapatkan 10 juta dari saya.” Maka, jika menjadi makelar hutang saja boleh, tentunya menjadi makelar diskon lebih diperbolehkan.

¹⁵Muhammad Bin Isa At-tirmidi, Sunan Abi Dawud, Lebanon: Dar Al-Kotob Al-Ilmiyah, 2016, hal. 321 dalam Jurnal *Hukum menggunakan member card*, Dr. Ahmad Zain An Najah, MA

¹⁶Dr. Erwandi Tarmizi, Harta Haram Mu'amalat Kontemporer, cet-ke14, Bogor: P.T. Berkah Mulia Insani, 2016, hal. 298

¹⁷M. Hamim HR dan Ahmad Muntaha AM, Kaidah Fiqih As-Syafi'iyah, cet ke-1, Kediri: santri Salaf Press, 2013, hal. 50

- 3) Gharar didalam *member card* bukanlah gharar yang diharamkan syari'ah, karena dikategorikan sebagai gharar yang sedikit. Sedangkan gharar yang diharamkan adalah ketika terdapat kemungkinan satu pihak mendapatkan keuntungan di atas kerugian pihak lain.
- 4) Harga kartu merupakan upah untuk penyelenggara karena telah menjadi perantara kepada para penyedia jasa agar mereka memberikan diskon kepada para anggota *member card*.

Beberapa analis menyatakan boleh dengan ketentuan-ketentuan sebagai berikut:

- 1) Kejelasan potongan harga. Berapa persen potongan yang akan dia dapat ketika menggunakan kartu tersebut harus di tentukan dengan jelas
- 2) Kejelasan tentang potongan dari jenis produk apa saja yang akan mendapatkan diskon jika menggunakan kartu tersebut.¹⁸

3. Jual Beli

Jual beli atau perdagangan dalam istilah fiqh disebut *al-ba'I* yang menurut etimologi berarti menjual atau mengganti. *Wahbah al-Zuhaily* mengartikannya secara bahasa dengan “menukar sesuatu dengan sesuatu yang lain”. Kata *al-ba'I* dalam Arab terkadang digunakan untuk pengertian lawannya, yaitu kata *al-syira'* (beli). Dengan demikian, kata *al-ba'I* berarti jual, tetapi sekaligus juga berartibeli.¹⁹

¹⁸Dr. Khalid bin Ali Al-Musyaiqih, *Fiqh Mu'amalah Masa kini*, cet. Ke-1, Klaten: Inas Media, 2009, hal. 102

¹⁹Abdul Rahman, dkk, *Fiqh Muamalat*, Kencana:Jakarta, 2012, hal. 167

Jual beli menurut ulama Malikiyah ada dua macam, yaitu jual beli bersifat umum dan jual beli yang bersifat khusus.²⁰ Jual beli dalam arti umum ialah suatu perikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan kenikmatan. Perikatan adalah akad yang mengikat dua belah pihak. Tukar menukar yaitu salah satu pihak menyerahkan ganti penukaran atas sesuatu yang ditukarkan oleh pihak lain dan sesuatu yang bukan manfaat ialah bahwa benda yang ditukarkan adalah dzat (berbentuk), ia berfungsi sebagai objek penjualan, jadi bukan manfaatnya atau bukan hasilnya.

Jual beli dalam arti khusus ialah ikatan tukar-menukar sesuatu yang bukan kemanfaatan dan bukan pula kelezatan yang mempunyai daya tarik, penukarannya bukan mas dan bukan pula perak, bedanya dapat direalisasi dan ada seketika (tidak ditangguhkan), tidak merupakan utang baik barang itu ada di hadapan si pembeli maupun tidak, barang yang sudah diketahui sifat- sifatnya atau sudah diketahui terlebih dahulu.

a. Dasar Hukum Jual Beli

Jual beli sebagai sarana tolong-menolong antara sesama umat manusia mempunyai landasan yang kuat dalam Al-Qur'an dan sunah Rasulullah SAW. Terdapat beberapa ayat Al-qur'an dan Sunah Rasulullah SAW, yang berbicara tentang jual beli, antara lain:²¹

1) Surat Al-Baqarah ayat 275:

الشَّيْطَانُ يَتَخَبَّطُهُ الَّذِي يَقُومُ كَمَا لَا يَقُومُونَ لَا الرِّبَايَا كُلُّونَ الَّذِينَ
الرِّبَا وَأَوْحَرَّمَ الْبَيْعَ اللَّهُ وَأَحَلَّ الرِّبَا مِثْلُ الْبَيْعِ إِنَّمَا قَالُوا بِأَنَّهُمْ ذَلِكَ الْمَسِّ مِنْ

²⁰Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Raja Grafindo Persada:Jakarta, 2010, hal.69-70

²¹Abdul Rahman, dkk, *Fiqh Muamalat*, Kencana:Jakarta, 2012, hal.69

تَبِكَ عَادَوْمَ ۖ اَللّٰهُ اِلٰى وَاَمْرُهُ سَلَفَ مَا فَاَلَهُ رَفَاتَتْ هٰى رَبِّهِ ۚ مِّن مَّوْعِظَةٍ جَاءَهُ رَفَمَن
خَلِدُوْنَ ۚ فِىْهَا هُمُ النَّارُ اَصْحَبُ فَاَوْك

Artinya: Orang-orang yang makan (mengambil) riba tidak dapat berdiri melainkan seperti berdirinya orang yang kemasukan syaitan lantaran (tekanan) penyakit gila. Keadaan mereka yang demikian itu, adalah disebabkan mereka berkata (berpendapat), sesungguhnya jual beli itu sama dengan riba, padahal Allah telah menghalalkan jual beli dan mengharamkan riba. Orang-orang yang telah sampai kepadanya larangan dari Tuhannya, lalu terus berhenti (dari mengambil riba), maka baginya apa yang telah diambilnya dahulu (sebelum datang larangan); dan urusannya (terserah) kepada Allah. Orang yang kembali (mengambil riba), maka orang itu adalah penghuni-penghuni neraka; mereka kekal di dalamnya.²²

2) Surat Al-Baqarah ayat 198:

وَاَعْرَفْتُمْ ۚ اَفْضُتُمْ فَاِذَا رَّبِّكُمْ مِّنْ فَضْلًا تَبْتَغُوْنَ اَنْ جُنَاحٌ عَلٰىكُمْ لَيْسَ
ۚ مِّنْ كُنْتُمْ وَاِنْ هَدٰىكُمْ كَمَا وَاذْكُرُوْهُ الْحَرَامِ الْمَشْعَرِ عِنْدَ اللّٰهِ فَاذْكُرْ
الضَّالِّىْنَ لَمِنْ قَبْلِهِ

Artinya: Tidak ada dosa bagimu untuk mencari karunia (rezeki hasil perniagaan) dari Tuhanmu. Maka apabila kamu telah bertolak dari 'Arafat, berdzikirlah kepada Allah di Masy'arilharam. Dan berdzikirlah (dengan menyebut) Allah sebagaimana yang ditunjukkan-Nya kepadamu; dan sesungguhnya kamu sebelum itu benar-benar termasuk orang-orang yang sesat.²³

3) Surat An-nisa ayat 29:

ةَ تَكُوْنُ اَنْ اِلَّا بِالْبَطْلِ بَيْنَكُمْ اَمْوَالَكُمْ تَاْكُلُوْا لَا اٰمَنُوْا الَّذِيْنَ يَتَاَيَّهَا
رَحِيْمًا بِكُمْ كَانَ اللّٰهُ اِنَّ اَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوْا وَلَا مِّنْكُمْ تَرٰضٍ عَنْ تَحْرِ

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama-suka di

²²M. Quraish Shihab, Tafsir Al-Mishbah V1, Jakarta: Lentera Hati, 2002, hal. 711

²³Ibid, hal. 516

antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu; sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.²⁴

Ayat ini merujuk pada perniagaan atau transaksi-transaksi dalam *mua'malah* yang di lakukan secara *bathil*. Ayat ini mengindikasikan bahwa Allah SWT melarang kaum muslimin memakan harta orang lain melakukan transaksi ekonomi yang bertentangan dengan *syara'* seperti halnya melakukan transaksi berbasis bunga (*riba*), transaksi yang bersifat spekulatif judi (*maisir*) ataupun transaksi yang mengandung unsur *gharar* (adanya resiko dalam transaksi) serta hal-hal lain yang bisa di persamakan dengan itu.²⁵ Dasar hukum jual beli berdasarkan sunah Rasulullah, antara lain:²⁶

- 1) Hadis yang diriwayatkan oleh Rifa'ah ibn Rafi:

"Rasulullah SAW, ditanya salah seorang sahabat mengenai Pekerjaan (profesi) apa yang paling baik. Rasulullah SAW, Menjawab: usaha tangan manusia sendiri dan setiap jual Beli yang diberkati." (HR. Al-Bazzar dan Al-Hakim)

Maksudnya jual beli yang jujur, tanpa diiringi kecurangan-kecurangan mendapat berkat dari Allah. Jual beli itu usaha yang lebih baik dengan catatan (*mabrur*) yang secara umum diartikan atas dasar suka sama suka dan bebas dari penipuan dan pengkhianatan dan itu merupakan prinsip pokok dalam transaksi.²⁷

- 2) Hadis dari al-Baihaqi, Ibn Majah dan Ibn Hibban, Rasulullah menyatakan:

²⁴M. Quraish Shihab, Tafsir Al-mishbah V2, Jakarta: Lentera hati, 2002, hal. 495

²⁵Dim Yaudim Juaini, *Fiqh Mu'amalah*, Pustaka.:Jakarta, 2008, hal.71.

²⁶Al-Hafidz Ibn Hajar, *Terjemah Bulugul Maram*, Putra Al Ma'rif:Surabaya, hal.401

²⁷Amir Syarifudin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, Kencana:Bogor 2003 hal. 194.

“Jual beli itu didasarkan atas suka sama suka.”²⁸

3) Hadis yang di riwayatkan al-Tirmizi, Rasulullah SAW bersabda:

“Pedagang yang jujur dan terpercaya itu sejajar (tempat nya di surga) denga para nabi, shadiqqin, dan syuhada.”²⁹

Hadits tersebut menyerukan bagi pedagang agar selalu senantiasa melakukan transaksi dengan jujur agar bukan hanya rezeki di dunia yang di dapat tetapi adalah pahala adalah hal yang paling penting untuk kehidupan kekal di akhirat.

b. Hukum Jual Beli

Kandungan ayat-ayat Al-Qur'an dan sabda-sabda Rasul di atas, para ulama *fiqh* mengatakan bahwa hukum asal dari jual beli yaitu *mubah* (boleh). Akan tetapi, pada situasi-situasi tertentu, menurut Imam al-Syathibi,³⁰ pakar *fiqh* Maliki, hukumnya boleh berubah menjadi wajib. Imam al-Syathibi, Memberi contoh ketika terjadi praktik *ihtikar* (penimbunan barang sehingga stok hilang dari pasar dan harga melonjak naik).

Apabila seseorang melakukan *ihtikar* dan mengakibatkan melonjaknya harga barang yang ditimbun dan disimpan itu, maka menurutnya, pihak pemerintah boleh memaksa pedagang untuk menjual barangnya itu sesuai dengan harga sebelum terjadinya pelonjakan harga.

dalam hal ini menurutnya, pedagang itu wajib menjual barangnya itu sesuai dengan ketentuan pemerintah. Hal ini sesuai dengan prinsip al-Syathibi bahwa yang *mubah* itu apabila ditinggalkan secara total, maka

²⁸ Ahmad Sabiq Abu Yusuf, *Kaidah Fiqh*, Pustaka Al-furqon: Gresik, 2016, hal. 178

²⁹ *Ibid*, hal. 179

³⁰ Abdul Rahman, dkk, *Fiqh Muamalat*, Kencana: Jakarta, 2012, hal.70.

hukumnya boleh menjadi wajib.

c. Rukun dan Syarat Jual Beli

Jual beli mempunyai rukun dan syarat yang harus dipenuhi sehingga jual beli itu dapat dikatakan sah oleh *syara'*. dalam menentukan rukun jual beli ada beberapa ulama berpendapat.

Rukun jual beli menurut ulama Hanafiyah hanya satu, yaitu *ijab* (ungkapan membeli dari pembeli) dan *Kabul* (ungkapan menjual dari penjual). Menurut mereka, yang menjadi rukun dalam jual beli itu hanyalah kerelaan (*rida/taradhi*) kedua belah pihak untuk melakukan transaksi jualbeli.³¹

Akan tetapi, jumhur ulama menyatakan bahwa rukun jual beli itu ada empat, yaitu:³²

- 1) Ada orang yang berakad atau *al-muta'qidain* (penjual dan pembeli)
- 2) Ada shighat (lafal *ijab* dan *qabul*)
- 3) Ada barang yang dibeli
- 4) Ada nilai tukar pengganti barang

Adapun syarat-syarat jual beli sesuai dengan rukun jual beli yang dikemukakan jumhur ulama di atas sebagai berikut:

- 1) Syarat-syarat orang yang berakad:
 - a) *Baliqh*, berumur 15 tahun keatas/ dewasa, agar tidak mudah di tipu orang. Batal akad anak kecil, orang gila, dan orang bodoh sebab

³¹Abdul Rahman, dkk, *Fiqh Muamalat*, Kencana:Jakarta, 2012, hal..71

³²Nasrun Haroen, *fiqh Muamalah*, Gaya Media Pratama:Jakarta, 2007, hal.115

mereka tidak pandai mengendalikan harta.³³

b) Berakal, yang dimaksud dengan berakal adalah dapat membedakan atau memilih mana yang terbaik bagidirinya.³⁴

c) Yang melakukan akad itu adalah orang yang berbeda. Artinya, seseorang tidak dapat bertindak dalam waktu yang bersamaan sebagai penjual sekaligus pembeli.³⁵

d) Kehendak sendiri, artinya tidak ada unsur pemaksaan kehendak baik dari penjual atau pembeli dalam transaksi jual beli. Unsur yang dikedepankan adanya unsur kerelaan (suka sama suka) antara penjual dan pembeli.

2) Syarat-syarat yang terkait dengan *Ijab Kabul*

Para ulama *fiqh* sepakat bahwa unsur utama dari jual beli yaitu kerelaan kedua belah pihak. Kerelaan kedua belah pihak dapat dilihat dari *ijab* dan *qabul* yang dilangsungkan.

3) Syarat-syarat yang terkait dengan barang yang diperjual-belikan:

- a) Barang itu ada
- b) Dapat dimanfaatkan dan bermanfaat bagi manusia
- c) Milik seorang penjual
- d) Diserahkan pada saat akad berlangsung

4) Syarat uang atau nilai tukar barang yang di jual:

- a) Suci. Barang najis tidak boleh diperjual-belikan
- b) Ada manfaatnya

³³Hendi Suhendi, *Fiqh Muamalah*, Raja Grafindo Persada:Jakarta, 2010, hal.74

³⁴Suhrawadi K.Lubis, *Hukum Ekonomi Islam*, Sinar Grafika:Jakarta, 2000, hal.130

³⁵Abdul Rahman, dkk, *Fiqh Muamalat*, Kencana:Jakarta, 2012, hal..70

- c) Keadaan barang/ uang dapat diserahkan-terimakan
 - d) Barang yang diperjual-belikan milik penjual atau mewakilinya
 - e) Barang itu diketahui oleh pembeli dan penjual
- d. Bentuk-bentuk jual beli yang dilarang

Jual beli yang dilarang terbagi menjadi dua: Pertama, jual beli yang dilarang dan hukumnya tidak sah (batal), yaitu jual beli yang tidak memenuhi syarat dan rukunnya. Kedua, jual beli yang hukumnya sah tetapi dilarang, yaitu jual beli yang telah memenuhi syarat dan rukunnya, tetapi ada beberapa faktor yang menghalangi kebolehan proses jual beli.³⁶

Jual beli terlarang karena tidak memenuhi syarat dan rukun bentuk jual beli yang termasuk dalam kategori ini sebagai berikut:

- 1) Jual beli barang yang zat nya haram, najis. Jual beli benda- benda najis, seperti babi, khamar, bangkai, dan darah, karena semuanya itu dalam pandangan Islam adalah najis dan tidak mengandung makna harta.³⁷ Hal ini dalam sabda Rasulullah SAW yang berbunyi: “Sesungguhnya Allah melarang transaksi (jual beli) minuman keras, bangkai, babi, dan berhala.” Ada orang bertanya kepada beliau, ” wahai Rasulullah bagaimana pendapat baginda tentang lemak bangkai, sebab ia digunakan oleh kebanyakan orang untuk mengecat perahu, meminyaki kulit, dan menyalakan lampu?” beliau bersabda “ tidak boleh, itu tetap haram.” Kemudian Rasulullah SAW, bersabda, “Allah melaknat orang-orang Yahudi, sebab ketika Allah

³⁶Abdul Rahman, dkk, *Fiqh Muamalat*, Kencana:Jakarta, 2012, hal.80

³⁷Nasrun Haroen, *fiqh Muamalah*, Gaya Media Pratama:Jakarta, 2007, hal.123

mengharamkan atas mereka (jual beli) lemak bangkai, mereka justru memprosesnya, menjualnya, lalu memakan hasil (penjualan)nya.³⁸

- 2) Jual beli yang belum jelas, sesuatu yang bersifat spekulasi atau samar-samar haram untuk diperjual belikan, kerana dapat merugikan salah satu pihak, baik penjual, maupun pembeli. Yang dimaksud dengan samar-samar adalah tidak jelas, baik barangnya, harganya, kadarnya, masa pembayarannya, maupun ketidak jelasan yang lainnya. Jual beli yang dilarang karena samar-samar antara lain.³⁹

Jual beli buah-buahan yang belum tampak hasilnya misalnya, menjual putik mangga untuk dipetik kalau telah tua/ masak nanti. Termasuk dalam kelompok ini adalah larangan menjual pohon secara tahunan.

Jual beli barang yang belum tampak. Misalnya, menjual ikan di kolam/ di laut. Menjual ubi/singkong yang masih ditanam, menjual anak ternak yang masih dalam kandungan induknya. Jual beli bersyarat, jual beli yang ijab kabulnya dikaitkan dengan syarat-syarat tertentu yang kaitannya dengan jual beli atau ada unsur-unsur yang merugikan dilarang oleh agama. Contoh jual beli bersyarat yang dilarang, misalnya ketika terjadi ijab kabul si pembeli berkata:” baik mobilmu akan kubeli sekian dengan syarat anak gadismu harus menjadi istriku.”

³⁸Ibnu Hajar, *Bulughul Maram dan Dalil-Dalil Hukum*, Gema Insani:Jakarta, 2013,

³⁹Abdul Rahman, dkk, *Fiqh Muamalat*, Kencana:Jakarta, 2012, hal.82

Jual beli yang menimbulkan kemudharatan, segala sesuatu yang dapat menimbulkan kemudharatan, kemaksiatan, bahkan kemusyrikan dilarang untuk diperjual belikan, seperti jual beli patung, salib, dan buku-buku bacaan porno dan lain -lain.

4. Ekonomi Islam

Menurut perspektif ekonomi Islam, ada satu titik awal yang benar-benar harus kita perhatikan yaitu: “ekonomi dalam Islam itu sesungguhnya bermuara kepada *akidah Islam*, yang bersumber dari syariatnya. Ini baru dari satu sisi. Sedangkan dari sisi lain ekonomi Islam bermuara pada *Al-Qur'an al Karim* dan *As-Sunnah Nabawiyah* yang berbahasa Arab.”⁴⁰

Dunia saat ini sedang memasuki era budaya global dengan kemajuan teknologi informatika di satu sisi. Teknologi yang semakin canggih yang bias di akses oleh berbagai kalangan bisa berdampak positif dan bisa juga berdampak negatif. Salah satu dampak positif nya adalah kita bisa berhubungan langsung dengan siapapun yang ada di belahan bumi ini tanpa harus bertatap muka secara langsung. Kita pun dapat berbelanja di berbagai toko online yang mempermudah pelaku ekonomi untuk menjangkau *customer* ke berbagai kota.

Juga kebangkitan nasionalisme dan spiritual di sisi lain, di Negara demokratis yang ada di Indonesia membuat masyarakat dapat meningkatkan nasionalisme dengan mengembangkan bisnis yang bisa memperkenalkan budaya kita ke dunia seperti kain batik, tas batik, baju

⁴⁰Mustafa, dkk, *Pengenalan Eksklusif: Ekonomi Islam*, Kencana:Jakarta, 2012, hal.15

batik, dan lain-lain. Spiritual yang baik akan terus berkembang dengan bermunculan berbagai fenomena hijab yang semakin banyak dan menginspirasi banyak masyarakat untuk taat menjalankan perintah Allah untuk memakai hijab. Bisnis hijab pun sangat menjanjikan untuk meningkatkan perekonomian masyarakat, terbukti semakin banyak toko-toko Rabbani yang ada di lingkungan kita saat ini.

Budaya global juga ditandai dengan era “ekonomi baru”, dan posisi hukum semakin diperlakukan guna mengaturnya. Budaya global juga antara lain disemarakkan dengan perkembangan konsep “ekonomi Islam”. Ilmu ekonomi Islam adalah ilmu tentang manusia yang menyakini nilai-nilai hidup Islam. Ilmu ekonomi Islam tidak hanya mem.i individu sosial melainkan juga manusia dengan bakat religius manusia. Ilmu ekonomi Islam dikendalikan oleh nilai-nilai dasar Islam. Dalam aktivitas ekonomi, individu harus memperhitungkan perintah Al-Quran dan Sunah, ekonomi Islam yang merupakan hasil serangkaian “reaktualisasi” doktrin Islam tentang masalah ekonomi yang memasuki fase aplikasi dalam beragam bidang ekonomi seperti keuangan lainnya.⁴¹

Menurut Hasanuzzaman yang dikutip oleh Veitzhal Rivai dalam bukunya

ekonomi Islam adalah ilmu dan aplikasi petunjuk dan aturan syariah yang mencegah ketidakadilan dalam memperoleh dan menggunakan sumber daya maaterial agar memenuhi kebutuhan manusia dan agar dapat menjalankan kewajibannya kepada Allah dan masyarakat.⁴²

Menurut Muhammad Abdul Mannan yang dikutip oleh Veitzhal Rivai

⁴¹ Abdullah Shomad, *Hukum Islam*, Kencana: Jakarta:2012, hal.73

⁴² Veitzhal Rivai, *Islamic Economics*, Bumi Aksara:Jakarta, 2009, hal.11

dalam bukunya ekonomi Islam adalah ilmu sosial yang mempelajari masalah- masalah ekonomi masyarakat dalam perspektif nilai- nilai Islam.⁴³

Menurut Nejatullah Ash-Shiddiqi yang dikutip oleh Mustafa dalam bukunya ekonomi Islam adalah tanggapan pemikir- pemikir muslim terhadap tantangan ekonomi pada zamannya. Di mana dalam upaya ini mereka di bantu oleh Al-qur'an dan sunnah disertai dengan argumentasi dan pengalaman empiris

Menurut Khan yang dikutip oleh Mustafa dalam bukunya ekonomi Islam suatu upaya memusatkan perhatian pada studi tentang kesejahteraan manusia yang dicapai dengan mengorganisasikan sumber daya di bumi atas dasar kerja sama dan partisipasi.⁴⁴

Menurut Khurshid Ahmad yang dikutip oleh Mustafa dalam bukunya ekonomi Islam adalah suatu upaya sistematis untuk memahami masalah ekonomi dan perilaku manusia yang berkaitan dengan masalah itu dari perspektif Islam.⁴⁵

Berdasarkan Pendapat-pendapat diatas peneliti menyimpulkan bahwa Ekonomi Islam adalah ilmu Ekonomi yang di pandang dari sudut Islam melalui Al-qur'an dan Hadist.

a. Prinsip-Prinsip Dasar Ekonomi Islam

Dalam berbagai ayat, sejak awal Allah SWT. Tidak hanya menyuruh kita shalat dan puasa saja tetapi juga mencari nafkah secara halal. Proses memenuhi kebutuhan hidup inilah yang kemudian

⁴³ *Ibid*, hal.11

⁴⁴ Mustafa, dkk, *Pengenalan Eksklusif: Ekonomi Islam*, Kencana: Jakarta , 2012, hal.16

⁴⁵ *Ibid*, hal.16

menghasilkan kegiatan ekonomi seperti jual beli, produksi, distribusi, termasuk bagaimana membantu dan menanggulangi orang yang tidak bisa masuk dalam kegiatan ekonomi, baik itu dengan zakat, wakaf, infak, dan sedekah.⁴⁶

Ekonomi Islam memiliki sifat dasar sebagai ekonomi *Rabbani* dan *Insani*. Disebut ekonomi *Rabbani* karena sarat dengan arahan dan nilai-nilai Ilahiah. Dikatakan ekonomi *Insani* karena sistem ekonomi ini dilaksanakan dan ditunjukan untuk kemakmuran manusia.

Berbagai jenis sumber daya dipandang sebagai pemberian atau titipan Allah kepada manusia. Manusia harus memanfaatkannya seefisien dan seoptimal mungkin dalam produksi guna memenuhi kesejahteraan bersama di dunia, yaitu untuk diri sendiri dan untuk orang lain. Namun yang terpenting adalah bahwa kegiatan tersebut akan dipertanggungjawabkan di akhirat nanti.

Islam mengakui kepemilikan pribadi dalam batas-batas tertentu, termasuk kepemilikan alat produksi dan faktor produksi. Pertama, kepemilikan individu dibatasi oleh kepentingan masyarakat. Kedua, Islam menolak setiap pendapatan yang diperoleh secara tidak sah, apalagi usaha yang menghancurkan masyarakat.⁴⁷

Kekuatan penggerak utama ekonomi Islam adalah kerja sama. Seorang muslim apakah ia sebagai pembeli, penjual, penerima upah, pembuat keuntungan, dan sebagainya, harus berpegang pada tuntunan

⁴⁶*Ibid*, hal 12

⁴⁷Veitzhal Rivai, *Islamic Economics*, Bumi Aksara:Jakarta, 2009, hal.94

Allah SWT. Seperti Firman-Nya dalam Al-Qur'an Surah An-Nisa ayat 29:⁴⁸

عَتَكُونَ أَنِ إِلَّا بِالْبَاطِلِ بَيْنَكُمْ أَمْوَالَكُمْ تَأْكُلُوا لَاءِ أَمْنُوا الَّذِينَ يَتَأْتِيهَا
رَحِيمًا بِكُمْ كَانَ اللَّهُ إِنْ أَنْفُسَكُمْ تَقْتُلُوا وَلَا مِنْكُمْ تَرْضَى عَنْ تَجَر

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang berlaku dengan suka sama suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, sesungguhnya Allah adalah maha penyayang kepadamu.

b. Karakteristik Ekonomi Islam

Karakteristik utama Islam adalah keteraturan dan keserasian. Satu-satunya agama didunia yang memiliki sistem dan konsep penataan kehidupan yang paling lengkap adalah agama Islam. Aktivitas ekonomi merupakan bagian yang tak terpisahkan dalam kehidupan manusia dan juga tak terpisahkan oleh konsep ajaran Islam. Dalam Islam aktivitas ekonomi yang di niatkan dan ditunjukkan untuk kemaslahatan dinilai sebagai ibadah.⁴⁹

Yusuf al-Qaradhawi menyatakan bahwa ekonomi Islam itu adalah ekonomi yang berasaskan ketuhanan (*iqtishad Rabbani*), berwawasan kemanusiaan (*Iqtishad Insani*), berakhlak (*Iqtishad Akhlaqi*), dan ekonomi pertengahan (*Iqtishad Washathi*).⁵⁰

Ada beberapa hal yang mendorong perlunya mempelajari karakteristik ekonomi Islam:

⁴⁸Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, Bandung: CV Penerbit Diponegoro 2006, hal.65

⁴⁹Veitzhal Rivai, *Islamic Economics*, Jakarta: Bumi Aksara, 2009, h168

⁵⁰Rozalinda, *Ekonomi Islam*, Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2014, h10

- 1) Meluruskan kekeliruan pandangan yang menilai ekonomi kapitalis (Memberikan penghargaan terhadap prinsip hak milik) dan sosialis (Memberikan penghargaan terhadap persamaan dan keadilan) tidak bertentangan dengan metode ekonomi Islam.⁵¹
- 2) Membantu para ekonom muslim yang telah berkecimpung dalam teori ekonomi konvensional dalam memahami ekonomi Islam.
- 3) Membantu para peminat studi fiqh muamalah dalam melakukan studi perbandingan antara ekonomi Islam dengan ekonomi konvensional.⁵²

C. Kerangka Pikir

Kartu anggota (*member card*) dalam jual beli merupakan salah satu yang memiliki banyak problematika jika dikaitkan dengan Ekonomi Islam. Banyak ulama yang mempermasalahkan penggunaan *member card*, ulama kontemporer sepakat bahwa boleh hukumnya menerbitkan serta menggunakan kartu diskon yang diberikan secara cuma-cuma kepada para pelanggan, Adapun Kartu diskon yang pemegangnya disyaratkan membayar iuran keanggotaan atau membeli kartu tersebut terdapat perbedaan pandangan para ulama kontemporer.

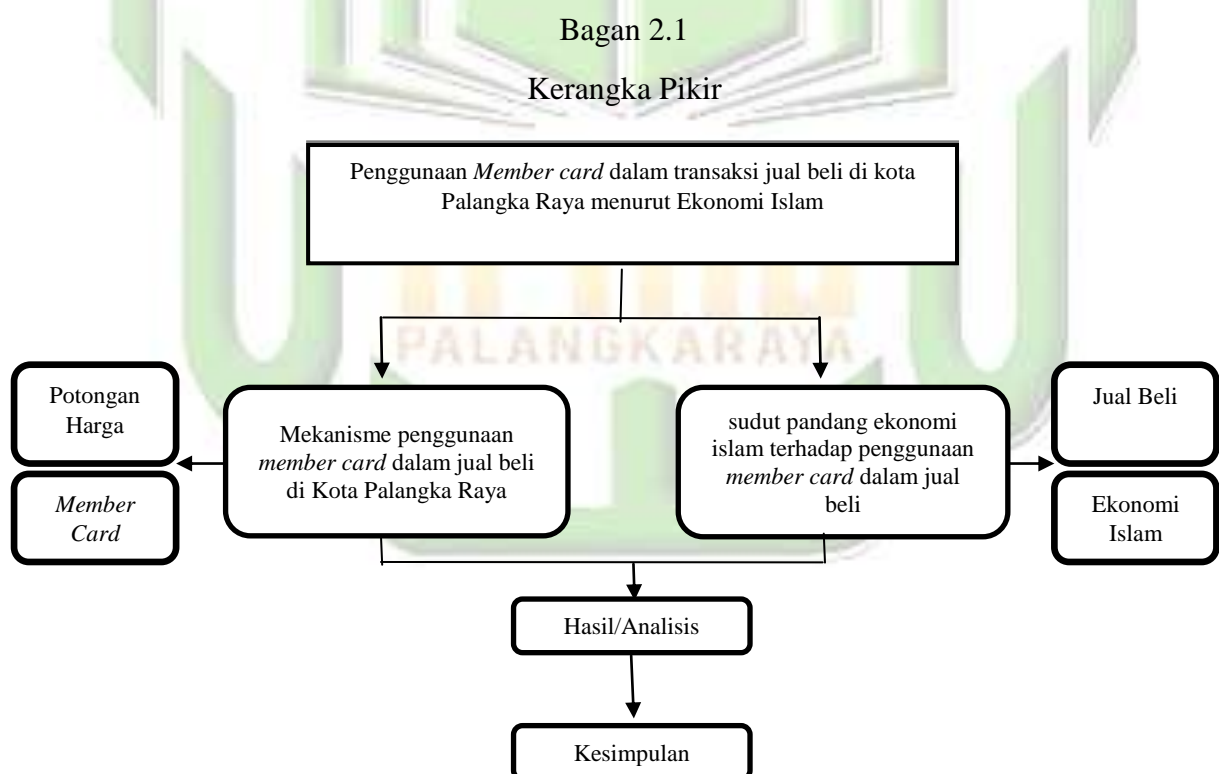
Praktiknya penggunaan *member card* dapat meringankan total biaya belanja *customer*, yang merupakan salah satu strategi yang dilakukan oleh para pelaku usaha, sehingga dalam hal ini banyak *customer* yang memilih toko busana/pakaian muslim yang memberikan fasilitas *member card* disisi lain

⁵¹Mustafa, dkk, *Pengenalan Eksklusif: Ekonomi Islam*, Jakarta: Kencana, 2012, hal.17-18

⁵²Veitzhal Rivai, *Islamic Economics*, Jakarta: Bumi Aksara, 2009, hal.169

dalam pelaksanaannya masih terdapat ketidakjelasan mengenai penetapan pengurangan harga yang tidak konsisten sehingga menimbulkan ketidakpastian, maka dari itu untuk mengkaji hal ini diperlukan beberapa teori diantaranya potongan harga, *member card*, jual beli, ekonomi islam.

Ketidakjelasan penggunaan *member card* sering menjadi permasalahan yang timbul di masyarakat sehingga dalam memberikan tanggapan tersebut peneliti menggali Mekanisme penggunaan *member card* dalam transaksi jual beli di Kota Palangka Raya dan sudut pandang ekonomi islam terhadap penggunaan *member card* dalam transaksi jual beli. Dari kerangka pikir di atas dapat divisualisasikan ke dalam bentuk skema sebagai berikut:



Sumber dibuat oleh peneliti

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Waktu dan Tempat penelitian

1. Waktu Penelitian

Waktu yang digunakan Peneliti untuk melakukan penelitian ini dilaksanakan dua bulan (agustus-september 2019) setelah penyelenggaraan seminar dan mendapat izin Penelitian dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Palangka Raya.

2. Lokasi Penelitian

Adapun lokasi penelitian ini mengambil di toko Rabbani di Jl. Murjani Kota Palangka Raya. toko tersebut mempunyai beberapa jenis *member card*

B. Jenis dan pendekatan

Jenis penelitian ini merupakan penelitian lapangan (*field research*),⁵³ yaitu menggali data terjun langsung ke lapangan untuk meneliti “Penggunaan *Member card* dalam Jual Beli di Kota Palangka Raya Menurut Ekonomi Islam”

Adapun pendekatan penelitian ini adalah kualitatif, Menurut Basrowidan yaitu prosedur penilaian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata tertulis atau lisan dari orang dan perilaku yang di amati. Data-data yang

⁵³Supardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, Yogyakarta: UII Press, 2005, hal. 34.

dikumpulkan adalah data-data kualitatif deskriptif berupa ucapan atau tulisan dan perilaku orang-orang yang di amati.⁵⁴

Menurut Nasir pendekatan kualitatif deskriptif adalah suatu metode dalam meneliti sekelompok manusia, suatu objek bahkan suatu sistem persepsi atau kelas peristiwa pada masa sekarang bertujuan untuk menggambarkan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat antara fenomena yang diselidiki.⁵⁵

Dua sudut pandang Basrowedan dan M. Nasir cukup memberikan kontribusi pemikiran kepada peneliti dalam menghasilkan data yang akurat, baik secara tertulis maupun secara lisan dari responden dan informan. Sebab pendekatan ini menggambarkan secara apa adanya dengan lugas dan rinci serta berusaha untuk mengungkapkan data tentang penggunaan *member card* dalam jual beli di Kota Palangka Raya menurut Ekonomi Islam. Nasir menambahkan bahwa penelitian menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif mempunyai beberapa ciri sebagai berikut:

1. *Natural Setting* yaitu, data dikumpulkan secara langsung dari lingkungan nyata dalam situasi sebagaimana adanya penelitian.
2. Manusia sebagai instrumen (informan), merupakan alat pengumpul data utama.⁵⁶

⁵⁴Basrowedan Suwandi, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008, hal. 1.

⁵⁵M.Nasir, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 1999, hal. 63.

⁵⁶*Ibid.*,

C. Objek dan Subjek

1. Objek Penelitian

Menurut Nasution definisi objek penelitian adalah suatu atribut atau sifat atau nilai dari orang, objek atau kegiatan yang mempunyai variasi tertentu yang ditetapkan oleh penulis untuk diteliti dan kemudian di tarik kesimpulannya.⁵⁷ Jadi, objek penelitian ini adalah mengenai penggunaan *member card* dalam jual beli di kota Palangka Raya menurut ekonomi Islam.

2. Subjek Penelitian

Penelitian ini menggunakan teknik *purposive sampling*. *purposive sampling* adalah teknik pengambilan sampel sumber data dengan pertimbangan tertentu. Penelitian menggunakan teknik *purposive sampling* guna memilih responden yang akan Memberi informasi penting. Peneliti menggunakan teknik ini untuk memilih responden yang sulit dicapai, untuk itu, peneliti cenderung subjektif (memilih berdasarkan kriteria sesuai keinginan peneliti). Tatkala penelitian ingin mengidentifikasi jenis responden tertentu untuk diadakannya wawancara mendalam.

Berdasarkan hal diatas peneliti mengambil subyek penelitian berdasarkan kriteria yang diambil oleh peneliti. Maka dalam hal ini, yang menjadi subyek penelitian diantaranya sebagai berikut:

- a. Pihak pengelola meliputi sebagai berikut:

⁵⁷Nasution, *Metodologi Research penelitian ilmiah*, Bandung: Bumi Aksara, 2004, hal 101.

- 1) Manager/pengelola meliputi 1 orang
- 2) Karyawan toko yang memiliki pelayanan *member card* meliputi 3 orang karyawan dengan kriteria sebagai berikut:
 - a) Merupakan karyawan toko yang memiliki pelayanan *member card*
 - b) Mengetahui perkembangan toko tersebut
 - c) Bersedia di wawancarai

Tabel 3.1

No	Nama	Pekerjaan/ jabatan	Umur
1	NN	<i>Manager</i>	30
2	WD	PJ. Biro	24
3	KH	SCM	22
4	RA	PJ. Stok	30

Sumber: Dibuat oleh peneliti

- b. Informan meliputi pengunjung toko yang menggunakan *member card* berjumlah 5 orang dengan kriteria meliputi:
 - 1) Merupakan pengunjung yang menggunakan fasilitas *member card* di toko tersebut dan minimal menggunakan *member card* selama 2 tahun
 - 2) Wanita, untuk memperkuat objek yaitu busana muslim Rabbani
 - 3) Bersedia di wawancarai.
 - 4) Beragama Islam.

Tabel 3.2

No	Nama	Pekerjaan	Umur
1	NK	Mahasiswa	21
2	FA	Mahasiswa	21
3	FD	Mahasiswa	21
4	ER	IRT	45
5	SS	SWASTA	49

Sumber : Dibuat oleh peneliti

D. Sumber Data

1. Data Primer

Data primer adalah data yang berasal dari sumber data utama, yang berwujud tindakan-tindakan sosial dan kata-kata, hasil wawancara seperti manajer, pegawai Rabbani, dan pengguna *member card*. Menurut Abdul Kadir Muhammad data primer adalah data empiris yang diperoleh langsung dari sumber data, jadi bukan hasil olahan orang lain.⁵⁸ Senada dengan ungkapan tersebut, H. Zainuddin Ali mendefinisikan data primer adalah data yang diperoleh langsung dari sumbernya, observasi maupun laporan dalam bentuk dokumen tidak resmi yang kemudian diolah penulis.⁵⁹

⁵⁸ Abdul Kadir Muhammad, *Hukum dan Penelitian Hukum*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 2004, hal. 170.

⁵⁹ H. Zainuddin Ali, *metode penelitian hokum*, cet. 6, Jakarta: Sinar Grafika, 2015, hal. 106.

2. Data Sekunder

Data sekunder adalah data-data yang didapat dari buku-buku sebagai data pelengkap sumber data primer. Sumber data sekunder penelitian ini adalah data-data yang diperoleh dengan melakukan kajian pustaka seperti buku-buku ilmiah dan hasil penelitian dan sebagainya.⁶⁰ Data sekunder mencakup dokumen-dokumen, buku, artikel, penelusuran internet, hasil penelitian yang berwujud laporan dan seterusnya.⁶¹ Buku yang menjadi data sekunder dalam penelitian ini adalah buku-buku yang terkait dengan penelitian yang dilakukan peneliti yaitu Penggunaan *member card* dalam jual beli di toko busana muslim kota Palangka Raya menurut ekonomi Islam.

E. Teknik pengumpulan data

Peneliti menggunakan beberapa teknik atau metode pengumpulan data. Guna mendukung pencarian data yang valid dan sesuai dengan realita yang ada. Adapun teknik yang digunakan adalah sebagai berikut:

1. Wawancara (*interview*)

Wawancara adalah percakapan dengan maksud tertentu. Percakapan itu dilakukan oleh dua pihak, yaitu pewawancara (*interviewer*) yang mengajukan pertanyaan dan yang diwawancarai (*interview*) yang memberikan jawaban atas pertanyaan tersebut.⁶²

Menurut Moleong wawancara adalah percakapan yang dilakukan dengan maksud tertentu, percakapan itu dilakukan oleh dua pihak: yaitu,

⁶⁰ Marzuki, *Metodologi Riset*, Yogyakarta: PT. Hanindita offset, 1983, hal. 56.

⁶¹ Soerjono Soekanto, *pengantar Penelitian hokum*, Jakarta: Universitas Indonesia, 1986, hal. 12.

⁶² Lexy j. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004,.h. 135.

pewawancara (orang yang mengajukan pertanyaan) dan diwawancarai (orang yang memberikan jawaban atas pertanyaan).⁶³

Teknik wawancara dalam penelitian pendekatan kualitatif dibagi menjadi tiga kategori, yaitu sebagai berikut:

- a. Wawancara dengan cara melakukan pembicaraan informal (*informal conversational interview*)
- b. Wawancara umum yang terarah (*general interview guide approach*)
- c. Wawancara terbuka yang standar (*standardized open-ended interview*).

Ditinjau dari penelitian pelaksanaannya maka penulis menggunakan wawancara dengan cara melakukan pembicaraan informal (*informal conversational interview*), karena pada jenis penelitian ini

Pertanyaan yang diajukan sangat tergantung pada pewawancara itu sendiri, jadi bergantung pada spontanitas dalam mengajukan pertanyaan kepada terwawancara. Hubungan pewawancara dan terwawancara adalah dalam suasana biasa, wajar, sedangkan pertanyaan dan jawabannya berjalan seperti permbicaraan biasa dalam kehidupan sehari-hari saja.⁶⁴

Melalui teknik ini penulis berkomunikasi langsung kepada para responden yaitu pelaku usaha dan *customer* yang pernah melakukan transaksi pada Toko Rabbani yang memberikan pelayanan *member card*. Data yang digali dengan menggunakan teknik wawancara semi terstruktur dengan mengacu pada rumusan masalah secara terfokus.

⁶³*Ibid.*,

⁶⁴Lexy j, Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, ed revisi. hal. 187.

2. Observasi

Observasi adalah pencatatan secara sistematis kejadian-kejadian, perilaku, objek-objek yang dilihat dan hal-hal lain yang diperlukan dalam mendukung penelitian yang sedang dilakukan.⁶⁵ Observasi atau pengamatan meliputi kegiatan pemuatan perhatian terhadap suatu objek dengan menggunakan seluruh panca indra. Jadi observasi dapat dilakukan dengan penglihatan, penciuman, pendengaran, peraba, dan pengecap, apa yang dikatakan ini sebenarnya adalah pengamatan langsung. dalam artian penelitian observasi dapat dilakukan dengan tes, kuesioner, rekaman, gambar dan rekaman suara.⁶⁶

Melalui tahap observasi ini peneliti ingin menggali data yang dilakukan pelaku usaha pada *customer* sebagai berikut:

- a. Cara pelaku usaha menyampaikan informasi terkait *member card*
- b. Bentuk transparansi yang dilakukan toko Rabbani

3. Teknik Dokumentasi

Dokumen merupakan catatan peristiwa yang sudah berlalu yang berbentuk tulisan, gambar, atau karya-karya monumental dari seseorang. Contoh dokumen yang berbentuk tulisan yaitu catatan harian, sejarah kehidupan (*life histories*), ceritera, biografi, peraturan serta kebijakan. Contoh dokumen yang berbentuk gambar yaitu foto, gambar hidup, sketsa,

⁶⁵Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Jakarta: Alfabeta, 2008. hal. 224.

⁶⁶Suharsimi arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek, ed. Revisi*, Jakarta, Rineka Cipta, 2002, hal. 133.

dan lain-lain. Contoh dokumen yang berbentuk karya yaitu gambar, patung, film dan lain-lain.⁶⁷

Teknik dokumentasi yang penulis gunakan dalam penelitian ini yaitu berbentuk foto tempat observasi penelitian, wawancara dengan manajer, wawancara dengan karyawan, wawancara dengan informan dan data lampiran yang di perlukan.

F. Pengabsahan Data

Keabsahan data merupakan konsep yang diperbaharui dari konsep kesahihan (*validitas*) dan keandalan (*reliabilitas*).⁶⁸ Pengabsahan data itu untuk menjamin hasil dari pengamatan, wawancara, dan observasi sesuai dengan kenyataan yang ada dan memang benar terjadi di masyarakat. Hal ini dilakukan untuk tetap memelihara dan menjamin kebenaran data dan informasi dari informan yang telah dikumpulkan. Untuk memperoleh data yang valid, memerlukan persyaratan tertentu, valid yang dimaksud adalah menunjukkan kebenaran data yang diperoleh dan terjadi pada penelitian dengan data yang dikumpulkan oleh peneliti. Langkah pengabsahan data ini adalah termasuk langkah triangulasi.

Triangulasi yang peneliti gunakan dalam penelitian ini meliputi triangulasi teori dan triangulasi sumber. Triangulasi teori yaitu membandingkan beberapa teori yang terkait secara langsung dengan data penelitian. Triangulasi dengan sumber berarti membandingkan dan mengecek balik derajat kepercayaan suatu informasi yang diperoleh melalui waktu dan

⁶⁷ *Ibid*, hal.66.

⁶⁸ Lexy j. Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004, hal. 171

alat yang berbeda dalam metode kualitatif. Hal itu dapat dicapai dengan jalan: (1) membandingkan data hasil pengamatan dengan data hasil wawancara; (2) membandingkan apa yang dikatakan orang di depan umum dengan apa yang dikatakannya secara pribadi; (3) membandingkan apa yang dikatakan orang-orang tentang situasi penelitian dengan apa yang dikatakannya sepanjang waktu; (4) membandingkan keadaan dan perspektif seseorang dengan berbagai pendapat dan pandangan orang seperti rakyat biasa, orang yang berpendidikan menengah atau tinggi, orang berada, orang pemerintahan; (5) membandingkan hasil wawancara dengan isi suatu dokumen yang berkaitan.

G. Teknik Analisis Data

Analisis data adalah suatu proses mengorganisasikan dan mengurutkan data ke dalam pola, kategori, dan satuan uraian dasar sehingga dapat ditemukan tema dan dapat dirumuskan hipotesis kerja seperti yang disarankan oleh data.⁶⁹ Analisis data dalam penelitian kualitatif dilakukan pada saat berlangsungnya pengumpulan data dan setelah selesai pengumpulan data dalam periode tertentu.⁷⁰

Ada beberapa langkah yang perlu ditempuh dalam melakukan penelitian, analisis data penelitian merupakan bagian penting dalam proses penelitian, dengan analisis inilah data yang ada akan tampak manfaatnya, terutama yang menyangkut pemecahan permasalahan penelitian sehingga tercapailah tujuan akhir penelitian.

⁶⁹*Ibid*, hal. 103.

⁷⁰Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2012, Cet xvi.h. 430.

Miles dan Huberman, mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data, yaitu *data collection*, *data reduction*, *data display*, dan *conclusion drawing/verification*.⁷¹

Berikut tahapan analisis data, yaitu:

1. Data *Collection* ialah peneliti mengumpulkan data dari sumber sebanyak mungkin mengenai (Penggunaan *member card* dalam jual beli di toko busana muslim kota Palangka Raya menurut ekonomi islam) untuk dapat dibuat menjadi bahan dalam penelitian.
2. Data *Reduction* (Reduksi Data) pengurangan data ialah data yang didapat dari penelitian tentang *member card* pada *customer* (Penggunaan *member card* dalam jual beli di toko busana muslim kota Palangka Raya menurut ekonomi islam), setelah dipaparkan apa adanya, maka dianggap tidak pantas atau kurang valid datanya akan dihilangkan atau tidak dimasukkan ke dalam pembahasan, data *Reduction* juga mempunyai arti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Sehingga data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas.⁷²
3. Data *Display* atau penyajian data ialah data yang didapat dari penelitian tentang Penggunaan *member card* dalam jual beli di toko busana muslim kota Palangka Raya menurut ekonomi islam dipaparkan secara Ilmiah oleh peneliti dengan tidak menutup-nutupi kekurangannya, sedangkan yang paling sering digunakan untuk menyajikan data adalah dengan teks yang bersifat naratif. Penyajian data ini akan memudahkan untuk memahami apa

218. ⁷¹Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, , Bandung: Alfabeta, 2010, Cet. Vi. hal.

⁷²*Ibid.*, hal. 95.

yang terjadi, merencanakan kerja selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami tersebut.⁷³

4. *Conclusions Drawing/Verifying* atau penarikan kesimpulan dan verifikasi ialah melakukan dengan melihat kembali pada reduksi data (pengurangan data) dan *display* (penyajian data) sehingga kesimpulan sebagai jawaban rumusan masalah dengan melihat kembali pada temuan yang ingin di capai dalam penelitian ini.⁷⁴



⁷³*Ibid. hal. 95.*

⁷⁴Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif...*, hal. 99.

BAB IV

PENYAJIAN DAN ANALISIS DATA

A. Gambaran umum Kota Palangka Raya

Secara umum Kota Palangka Raya dapat dilihat sebagai sebuah Kota yang memiliki 3 (tiga) wajah yaitu wajah perkotaan, wajah pedesaan dan wajah hutan. Kondisi ini, memberikan tantangan tersendiri bagi pemerintah Kota Palangka Raya dalam membangun Kota Palangka Raya. Kondisi ini semakin menantang lagi bila mengingat luas Kota Palangka Raya yang berada pada urutan ke-3 di Indonesia yaitu 2,687 Km²

1. Letak Geografis

Kota Palangka Raya secara geografis terletak pada 113°30'-114°07' Bujur Timur dan 1°35'- 2°24' Lintang Selatan, dengan luas wilayah 2.678,51 Km² (267.851 Ha) dengan topografi terdiri dari tanah datar dan berbukit dengan kemiringan kurang dari 40%. Secara administrasi Kota Palangka Raya berbatasan dengan:

Sebelah Utara : Kabupaten Gunung Mas

Sebelah Timur : Kabupaten Gunung Mas

Sebelah Selatan : Kabupaten Pulang Pisau

Sebelah Barat : Kabupaten Katingan

Wilayah Kota Palangka Raya terdiri dari 5 (lima) Kecamatan yaitu Kecamatan Pahandut, Kecamatan Sabangau, Kecamatan Jekan Raya,

Kecamatan Bukit Batu dan Kecamatan Rakumpit.⁷⁵ Yang mana 5 (lima) kecamatan tersebut dibagi dalam 30 (tiga puluh) Kelurahan yaitu :

- a. Kecamatan Pahandut, dibagi dalam 6 (enam) Kelurahan yaitu Kelurahan Pahandut, Kelurahan Panarung, Kelurahan Langkai, Kelurahan Tumbang Rungan, Kelurahan Tanjung Pinang dan Kelurahan Pahandut Seberang.
- b. Kecamatan Jekan Raya, dibagi dalam 4 (empat) Kelurahan yaitu Kelurahan Menteng, Kelurahan Palangka, Kelurahan Bukit Tunggai dan Kelurahan Petuk Katimpun.
- c. Kecamatan Sabangau, dibagi dalam 6 (enam) Kelurahan yaitu Kelurahan Kereng Bangkirai, Kelurahan Sabaru, Kelurahan Kalampangan, Kelurahan Kameloh Baru, Kelurahan Danau Tundai dan Kelurahan Bereng Bengkel.
- d. Kecamatan Bukit Batu, dibagi dalam 7 (tujuh) Kelurahan yaitu Kelurahan Marang, Kelurahan Tumbang Tahai, Kelurahan Banturung, Kelurahan Tangkiling, Kelurahan Sei Gohong, Kelurahan Kanarakan dan Kelurahan Habaring Hurung.
- e. Kecamatan Rakumpit, dibagi dalam 7 (tujuh) Kelurahan, yaitu Kelurahan Petuk Bukit, Kelurahan Pager, Kelurahan Panjehang, Kelurahan Gaung Baru, Kelurahan Petuk Barunai, Kelurahan Mungku Baru dan Kelurahan Bukit Sua.⁷⁶

⁷⁵ <https://palangkaraya.go.id/selayang-pandang/geografis/> (diakses 04 Oktober 2019).

⁷⁶ Stanley Adrian, *Profil Kota Palangkaraya*, <http://beautypalangkaracity.blogspot.co.id/2016/05/demografi-kota-palangka-raya-terdiri.html> (diakses 04 Oktober 2019).

TABEL 4.1

**LUAS WILAYAH, JUMLAH PENDUDUK DAN KEPADATAN
PENDUDUK (PER KM²) KOTA PALANGKA RAYA TAHUN 2016**

No.	Kecamatan	Luas Wilayah (Km²)	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Kepadatan Penduduk (Jiwa/Km²)
1.	Pahandut	119,41	93,894	786
2.	Sabangau	641,47	17,398	27
3.	Jekan Raya	387,53	139,312	359
4.	Bukit Batu	603,16	13,749	23
5 .	Rakumpit	1 101,95	3,404	3
Palangka Raya		2 853,52	267,757	61

Sumber: Badan Pusat Statistik Kota Palangka Raya, 2017

Demikian gambaran mengenai letak geografis yang meliputi luas wilayah, jumlah penduduk dan kepadatan penduduk kota palangka Raya.

B. Gambaran umum Perusahaan Rabbani

1. Sejarah Rabbani

Berawal dari kepahitan dan kesulitan hidup yang luar biasa, pada tahun 1994 Bapak H. Amry Gunawan bersama istrinya Ibu Hj. Nia Kurnia mendirikan outlet Rabbani untuk memperkenalkan dan menjual Rabbani hasil rancangannya, outlet tersebut diberi nama Rabbani, didirikan di Kawasan Sekeloa Bandung dengan ukuran 2x3 meter persegi. Rabbani diambil dari Alquran, dalam Q.S. ali-`Imran ayat 79. Rabbani ialah orang yang sempurna ilmu dan taqwanya kepada Allah swt.⁷⁷

Pada waktu itu Rabbani memiliki potensi yang besar untuk dapat berkembang dan maju, karena waktu itu outlet yang khusus menjual Rabbani masih jarang, sehingga belum ada pesaing dan persaingan yang tinggi. Pada awal berdiri Rabbani memiliki satu karyawan untuk melayani *customer*, satu tahun kemudian pindah ke Jl. Dipati Ukur dengan kondisi outlet yang tidak jauh berbeda dengan outlet sebelumnya, begitu pula dengan perkembangannya secara bisnis belum menunjukkan perubahan yang signifikan. Namun, keadaan tersebut tidak menyurutkan motivasi dan perjuangan Bapak H. Amry Gunawan & ibu Hj. Nia Kurnia, bahkan keadaan tersebut dijadikan cambuk untuk membakar dan menempa semangat dan perjuangan Bpk. H. Amry Gunawan dan Ibu Hj. Nia Kurnia untuk menghasilkan produk dengan kualitas dan desain terbaik. Seiring

⁷⁷Mardiyah. "Pemberlakuan Member card Dalam Transaksi Jual Beli (Analisis Etika Bisnis Islam Pada Beberapa Toko Rabbani Di Kota Banjarmasin). Skripsi, Banjarmasin: Institut Agama Islam Negeri Antasari, 2016

dengan berjalannya waktu, dari tahun ke tahun, karena rancangannya yang senantiasa inovatif dan berbeda dari yang lain, Rabbani mengalami perkembangan yang pesat. Rabbani mulai diterima oleh masyarakat dan mulai memiliki pelanggan yang semakin banyak, sehingga outlet yang berada di Jl. Dipati Ukur tidak mampu lagi menampung *customer* dan pelanggan yang membludak, akhirnya pada tahun 2001 Rabbani pindah ke outlet yang lebih luas dan representatif, yaitu ke Jl. Hasanudin No. 26 Bandung. Pada pertengahan tahun 2007 Rabbani pindah lokasi ke Jl. Dipati Ukur No.44 Bandung. Rabbani senantiasa mengembangkan strategi pemasarannya dan beradaptasi dengan perkembangan zaman, selain pindah outlet ke tempat yang lebih luas, Rabbani merubah nama dan motto nya dengan yang nama lebih familiar dan diterima oleh masyarakat luas, yaitu "Rabbani Kerudung *Instant*" dengan motto "*trend Setter* Kerudung *Instant*".⁷⁸

Melalui motto dan spirit di atas, Rabbani senantiasa bermetamorfosis ke arah yang lebih baik untuk menjadi juara kerudung instant dan icon mode syariah terbaik di dunia. Selain perubahan nama, Rabbani mulai fokus dalam membidik segmentasi pasarnya, Rabbani membidik pasar untuk kalangan menengah. Sedangkan perkembangan dari aspek pemasarannya, Rabbani mengembangkan strategi pemasarannya, selain pemasaran langsung *customer*, Rabbani membina jaringan pemasaran yaitu membuka mitra deler atau distributor tunggal per kota atau

⁷⁸ *Ibid.*

kabupaten dan mengembangkan jaringan pengembangan *outlet* atau *reshare (retail outlet syariah)* Rabbani. Sebagai upaya untuk mendukung kesuksesan pengembangan strategi pemasaran yang telah dibina serta untuk mengakomodasi permintaan pasar yang semakin besar, Rabbani mengembangkan dan menambah kapasitas produksinya dengan mendirikan 5 (lima) buah pabrik garmen yang menyuplai seluruh produk Rabbani, seperti kerudung sebagai produk utama, Rabbani seperti gamis, tunik, t-shirt muslimah, koko, kazko, manset, dan lain-lain. Kelima pabrik tersebut bertempat di Bandung dengan kemampuan produksi 1 lembar kerudung dalam 2 detik.

Adapun produk yang dijual oleh Rabbani Palangka Raya yaitu:⁷⁹

1. baju koko
2. kemko
3. dress slim
4. tunik
5. kerudung sekolah ada 12 macam
6. kerudung instan
7. Parfum
8. Peci
9. Aksesoris lainnya

⁷⁹ Hasil wawancara dengan subjek Ibu NN selaku Manajer Rabbani Kota Palangka Raya. Selasa 03 September 2019 11.20 WIB

Rabbani bergerak dibidang industri secara *defacto* berdiri sejak tahun 1991 dan Secara *dejure* tahun 2001. Saat ini Rabbani merupakan salah satu perusahaan kerudung terbesar di Indonesia yang senantiasa dinamis dengan pertumbuhan dan perkembangan yang progresif. Inti bisnisnya berupa kerudung instan yaitu kerudung yang mengikuti zaman dan menjadi kerudung unggulan Indonesia. Produk-produk yang dihasilkan merupakan produk yang bergaya dan tetap syar'i dengan mengedepankan trend dan model terkini, sehingga diminati dari anak-anak, remaja, orang tua hingga manula dengan segmentasi pasar yang beragam.

2. Visi

Menjadi perusahaan kerudung terbaik dan terbesar di dunia tahun 2020.

3. Misi

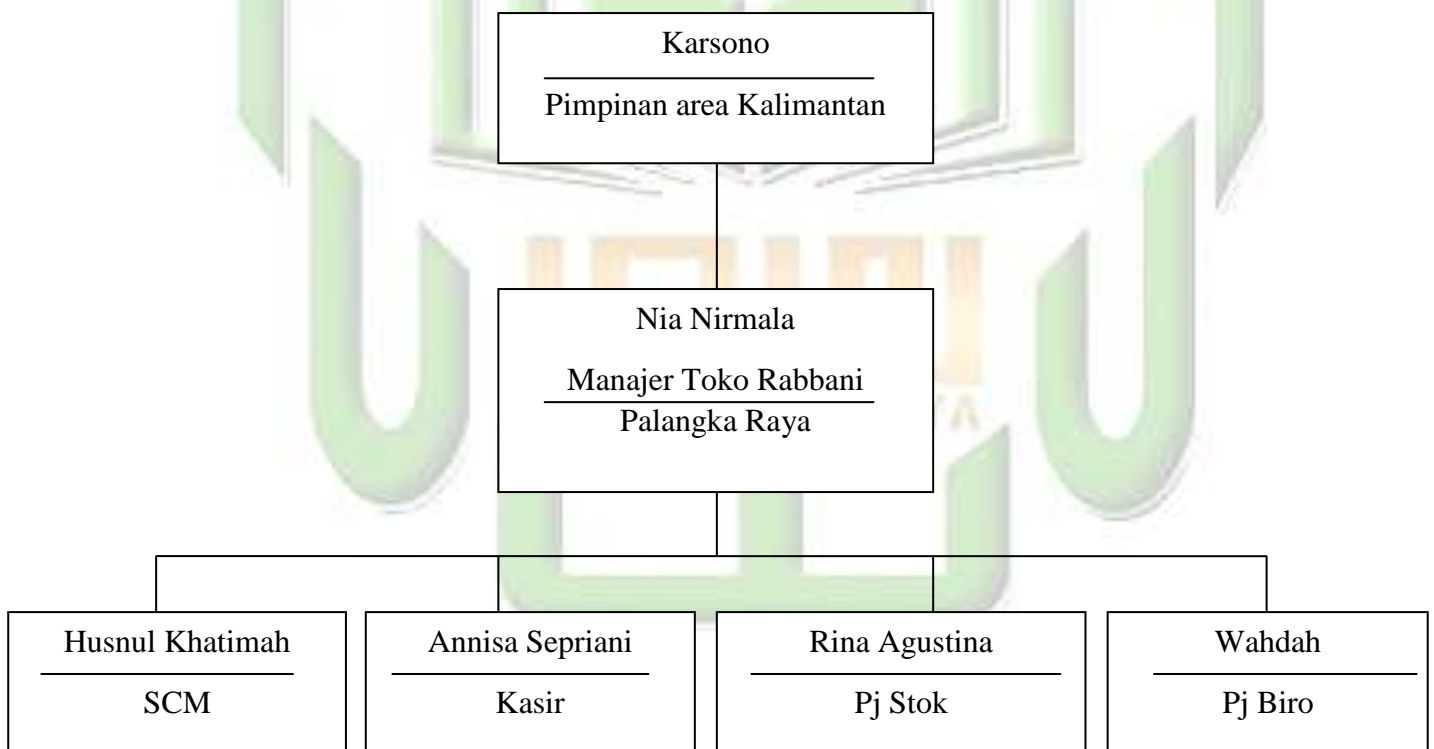
Menshibhoh fashion dunia dengan syariah, *core value* JIHAD (Jujur, Independen, Heroik, Akuntabel, Disiplin)

Pada tahun 2011, Rabbani mulai membuka cabangnya di Palangka Raya tepatnya pada tanggal 1 Mei 2011 yang berlokasi di Jl. Dr Murjani ruko no.2 dengan pimpinan area untuk se-Kalimantan Bapak Karsono dan kepala cabang Bapak Amri Rabbi hingga saat ini. Outlet pertama Rabbani di Palangka Raya ini juga berfungsi sebagai distributor produk Rabbani untuk wilayah kota Palangka Raya

4. Struktur organisasi

Struktur organisasi yang digunakan dan berlaku di Rabbani ini adalah struktur organisasi yang berbentuk garis, dimana garis otoritas ini dikomando langsung mulai dari *top management* dan *low management*. Jadi komando dari atasan bisa langsung diterima dan dilaksanakan oleh para bawahannya. Adapun struktur organisasi tersebut dapat dilihat pada gambar dibawah ini sebagai berikut:

Bagan 4.1



Sumber: Di olah penulis berdasarkan dokumen Rabbani Palangka Raya dan hasil wawancara dengan subjek NN.

C. Penyajian Data

1. Mekanisme penggunaan *member card* dalam jual beli di toko Rabbani kota Palangka Raya

Toko Rabbani di kota Palangka Raya yang menjual berbagai macam produk pakaian Islami dalam pelayanan toko Rabbani tersedia kemudahan dalam Memberikan pengurangan biaya melalui *Member card*. Peneliti melakukan wawancara langsung dengan Manajer, karyawan terkait dengan mekanisme penggunaan *member card* dalam transaksi jual beli di toko Rabbani kota Palangka Raya.

Member atau keanggotaan yang ada di Rabbani sudah ada sejak Rabbani menjadi CV. Rabbani pada tahun 2001, *member card* Rabbani merupakan keuntungan yang diberikan dari Rabbani untuk para pelanggan setia yang berbelanja di Rabbani. Rabbani Palangka Raya sudah terdapat kurang lebih 4000 *Member* sejak Rabbani Palangka Raya berdiri pada tahun 2011 sampai sekarang dan untuk *member* yang aktif di tahun 2019 per tanggal 30 september berjumlah 708 *member card*.

Member card merupakan kartu keanggotaan yang di keluarkan CV. Rabbani, untuk melakukan pemasarannya saat ini CV. Rabbani memiliki 141 *reShare* atau cabang salah satunya *reShare* yang terletak di kota palangka raya. *Member card* merupakan salah satu strategi promosi untuk menarik minat *customer* dalam berbelanja Rabbani.

Hal ini disampaikan oleh subjek NN Sebagai berikut:⁸⁰

⁸⁰ Hasil wawancara dengan Ibu NN pada hari Selasa tanggal 03 September 2019 pukul 11:23 WIB

“*Member card* di rabbani ini tujuan nya memberikan kemudahan bagi pelanggan untuk mendapatkan keuntungan berupa potongan harga untuk para pemegang *member card*, *member card* Rabbani palangka raya totalnya 4000an dari tahun 2011, untuk yang memperpanjang masa aktifnya di tahun 2019 ini jumlahnya 708 *member card*”

Hal ini disampaikan juga oleh Subjek RA selaku Pj Stok sebagai berikut :⁸¹

“CV. Rabbani memiliki 141 outlet dan salah satunya di sini, rabbani *member card* sudah ada sebelum outlet kami berdiri di tahun 2011 namun untuk pemegang *member card* khusus palangka raya berjumlah 4000an dan yang aktif saat ini 708 orang, tujuan nya agar mereka mendapatkan diskon dari pembelian produk”

menurut penuturan dari ibu NN, ibu RA, ibu WD dan ibu KH *Customer* yang ingin bergabung atau mendaftar sebagai pengguna *member card* maka ada beberapa tahapan ketentuan yang akan dilakukan untuk mendapatkan *member card*, adapun prosedurnya adalah sebagai berikut :

1. Mengisi formulir pendaftaran secara lengkap dengan menggunakan huruf kapital dan memperlihatkan kartu tanda penduduk (KTP) berlaku seluruh indonesia
2. Membayar uang pendaftaran sebesar Rp.50.000,00 sebagai uang pembuatan kartu, dan untuk pelanggan yang berbelanja dengan minimal RP.500.000,00 akan diberikan kartu secara gratis, dengan landasan pelanggan bersedia menjadi *member* di Rabbani
3. Karyawan Rabbani atau yang sering disebut SCM akan menginput data pelanggan dengan program komputer dan mengaktifkan nomor ID *member*.

⁸¹ Hasil wawancara dengan Ibu RA pada hari sabtu tanggal 31 agustus 2019 pukul 14:40 WIB

4. Kartu *member* sudah bisa di gunakan dan wajib di bawa setiap kali melakukan transaksi di outlet atau *reShare* Rabbani seluruh Indonesia.
5. *Customer* yang menggunakan *member card* harus melakukan perpanjangan pemberlakuan *member card* setiap tahunnya karena *member card* hanya berlaku 1 tahun jika tidak di lakukan perpanjangan *member card* tersebut akan di bekukan sampai di aktifkan kembali dengan melakukan perpanjangan masa aktifnya.

Masyarakat yang ingin menjadi *member* akan diberikan pengenalan tentang keuntungan yang di dapat untuk pengguna kartu anggota yaitu 10% untuk jenis global dan Komunitas Pelajar Rabbani sedangkan jenis Biro 30% yaitu dengan cara mengisi biodata yang telah disediakan oleh toko Rabbani dengan membayar Rp. 50.000,00 untuk jenis global, Rp. 100.000,00 untuk jenis biro dan Rp. 10.000,00 untuk jenis KPR. dengan masa aktif 1 tahun, jika ingin memperpanjang *member card* maka registrasi ulang dengan membayar Rp. 25.000,00 untuk jenis global, Rp. 50.000,00 untuk jenis Biro dan Rp. 10.000,00 untuk jenis Komunitas pelajar Rabbani. bisa dilakukan pada saat pembelanjaan.

Hal ini seperti diungkapkan oleh Ibu NN selaku Manager Rabbani Kota Palangka Raya menjelaskan tentang Praktek penggunaan *Member card* sebagai berikut:⁸²

“Tujuan kita menjadikan costumer itu *member* pertama yaitu untuk memberikan keuntungan potongan harga dan timbal baliknya untuk kita dapat database jadi dapat nomor handphone jadi kalau

⁸²Hasil wawancara dengan Ibu NN pada hari selasa tanggal 03 september 2019 pukul 11:23 WIB

ada promo kita lebih mudah menghubungi, dan *member card* disini ada 3, pertama *member card* buat agen nama nya *member card* Biro keuntungan nya diskon 30% tapi biaya pendaftaran Rp. 100.000,00 biasanya di gunakan pedagang yang mau di jual lagi, kedua *member card* global keuntungan nya diskon 10% biasanya untuk kalangan umum atau semua kalangan dan biayanya Rp. 50.000,00, yang terakhir *member card* KPR jenis *member* ini di batasi karna biayanya juga murah yaitu Rp. 10.000,00 tapi itu khusus kerudung sekolah yang dapat diskon dan biasanya kita ke arah Pelajar.”

Hal ini juga disampaikan oleh RA pegawai Rabbani selaku PJ stok sebagai berikut:⁸³

“untuk syaratnya standar saja cukup mengisi biodata ada blanko biodatanya dari kami, alamat, nomor telpon, tempat tanggal lahir, pekerjaan, dan jenisnya yang pertama ada MC Biro untuk reseller atau mau di jual lagi jenis ini diskon nya lebih besar yaitu 30% dan biaya daftarnya Rp. 100.000,00, kedua MC global yaitu untuk umum diskon nya sebesar 10% dan biaya daftarnya Rp. 50.000,00 dan yang terakhir MC Komunitas Pelajar Rabbani diskon nya sebesar 10% khusus kerudung-kerudung sekolah dengan biaya daftar Rp. 10.000,00”

Hal ini juga disampaikan lagi oleh WD pegawai Rabbani selaku PJ Biro sebagai berikut:⁸⁴

“Kalau misalnya Komunitas Pelajar Rabbani itu untuk daftarnya Rp. 10.000,00 diskon nya 10% berlakunya selama 1 tahun tapi khusus kerudung sekolah 6 warna ada biru, putih, navy, coklat, hitam sama abu-abu, kalo yang global itu untuk umum diskon nya sama 10% berlaku 1 tahun perpanjang nya nanti Rp.25.000,00, kalo untuk biro daftar nya Rp.100.000,00 diskonnya 30% berlaku 1 tahun, dan juga ada MC Biro untuk reseller atau mau di jual lagi jenis ini diskon nya lebih besar yaitu 30% dan biaya daftarnya Rp. 100.000,00 , kedua MC global yaitu untuk umum diskon nya sebesar 10% dan biaya daftarnya Rp.50.000,00 dan yang terakhir MC Komunitas Pelajar Rabbani diskon nya sebesar 10% khusus kerudung-kerudung sekolah dengan biaya daftar Rp.10.000,00”

WIB ⁸³Hasil wawancara dengan Ibu RA pada hari sabtu tanggal 31 agustus 2019 pukul 14:40

WIB ⁸⁴Hasil wawancara dengan Ibu WD pada hari sabtu tanggal 31 agustus 2019 pukul 15:10

Hal ini juga di sampaikan lagi oleh ibu KH (SCM) selaku pegawai Rabbani Palangka Raya sebagai berikut:⁸⁵

“kalau mau daftar cukup bawa ktp dan uang pendaftaran sesuai jenis, biasanya *customer* itu kalo pertama kali belanja masih belum menjadi *member*, jadi pengenalan dulu bagaimana mekanisme penggunaan nya dan keuntungan nya, misalkan *customer* dari kalangan masyarakat umum kita tawarkan yang jenis global dan jika *customer* nya Pelajar kita tawarkan yang Komunitas Pelajar Rabbani, untuk jumlah *member* Rabbani sampai saat ini kurang lebih 4000 *member*”

Pengguna *member card* ketika membeli produk yang terdapat di toko Rabbani (di outlet manapun diseluruh Indonesia), pelanggan akan mendapatkan potongan jika barang tersebut terdapat diskon *member* sesuai dengan potongan yang telah ditetapkan oleh pihak Rabbani. Setiap transaksi pelanggan Rabbani akan mendapatkan potongan harga sebesar 10% kurang dari Rp.1.000.000,- dan 15% lebih dari Rp.1.000.000,- berlaku di seluruh outlet Rabbani di seluruh Indonesia tujuannya adalah untuk menarik simpati pelanggan menggunakan *member card* karena semakin banyak yang menggunakan *member card* maka jumlah pelanggan juga semakin meningkat.

Keuntungan lain yang bisa didapat saat menjadi *member* yaitu diskon bagi pemegang kartu anggota selain diskon berkesempatan memenangkan hadiah umroh dengan poin yang terbanyak dan hadiah undian lainnya sesuai promo yang berlaku saat ini. Perhitungan poin yang di dapat dengan berbelanja minimal Rp.100.000,00 akan mendapatkan 1 poin

⁸⁵Hasil wawancara dengan Ibu KH pada hari Selasa tanggal 03 September 2019 pukul 10:50 WIB

dan berlaku kelipatannya. Poin yang di dapat oleh *member* akan terkomputerisasi saat belanja dengan menggunakan kartu *member* dan akan terakumulasi setiap transaksi, Kelebihan lain yang didapat jika menjadi *member* yaitu selalu ada pemberitahuan melalui *short message service* (sms) jika ada diskon harga secara dadakan dan bagi masyarakat yang ingin mendaftar menjadi *member* selalu ada pemberitahuan sebelumnya mengenai diskon serta perpanjangan kartu anggota sehingga masyarakat tahu tentang syarat dan ketentuan yang berlaku. Diskon yang diberikan oleh toko Rabbani berlaku untuk semua barang.

Jika barang yang berlaku hanya diskon *member* namun pelanggan yang tidak mempunyai *member card* ingin membeli barang tersebut maka harga dari barang tersebut berlaku harga normal dimana pelanggan tersebut tidak mendapatkan potongan

Menurut ibu WD selaku PJ Biro Rabbani Palangka Raya sebagai berikut:⁸⁶

“bagi pelanggan setelah belanja kita tanya dulu, misalkan bapa atau ibu sudah ada *member card* atau belum, nanti kalo mereka jawab belum atau pernah daftar tapi udah expired bisa kita tawarkan untuk mendaftar dan selain mendapatkan potongan harga pengguna juga mendapatkan poin yang bisa di kumpulkan dan berkesempatan memenangkan hadiah umroh, biasanya para *member* Rabbani akan kami beritahukan lewat sms jika ada promo, event atau produk baru dari kami ”

Hal ini disampaikan oleh ibu RA selaku PJ stok Rabbani Palangka Raya sebagai berikut:⁸⁷

“Biasanya kalau ada yang belanja ditoko kami tanya sudah punya *member card* rabbani atau belum, Setiap transaksi pelanggan Rabbani akan

⁸⁶Hasil wawancara dengan Ibu WD pada hari sabtu tanggal 31 agustus 2019 pukul 15:10

⁸⁷Hasil wawancara dengan Ibu RA pada hari sabtu tanggal 31 agustus 2019 pukul 14:40

mendapatkan potongan harga sebesar 10% kurang dari Rp.1.000.000,- dan 15% lebih dari Rp.1.000.000, berlaku di seluruh outlet Rabbani di seluruh Indonesia untungnya untuk toko Informasi lebih cepat sampai dengan adanya *member* jadi otomatis meningkatkan daya beli mereka dan juga kami bisa mengetahui produk apa yang mereka minati mungkin itu saja”

Hal ini juga disampaikan oleh ibu KH selaku SCM Rabbani Palangka Raya sebagai berikut:⁸⁸

“diskon disini berlaku untuk semua produk sebesar 10% beda dengan supermarket biasanya 5% itupun hanya produk tertentu, untuk keuntungan selain mendapatkan potongan harga juga ada program undian umroh dengan cara mengumpulkan poin dan akan otomatis rekap dari pusat dan hadiah umroh untuk 10 poin tertinggi se-indonesia, diskon nya hanya berlaku untuk pengguna *member card*”

Pelayanan di toko rabbani palangka raya dalam transaksi jual beli pelanggan yang menggunakan *member card* dan yang belum mempunyai *member card* tidak ada perbedaan dari segi pelayanan yang diberikan. Semua masyarakat yang datang ke toko rabbani dilayani dengan baik dan ramah baik itu pemegang *member card* maupun tidak mempunyai *member card*.

Menurut ibu WD selaku PJ Biro Rabbani Palangka Raya sebagai berikut:⁸⁹“Untuk pelayanan pun tidak ada perbedaan bagi pemegang kartu anggota maupun masyarakat umum, karena sama-sama *customer* sehingga sama-sama dilayani dengan baik dan ramah”

Hal ini disampaikan oleh ibu RA selaku PJ stok Rabbani Palangka Raya sebagai berikut:⁹⁰

⁸⁸Hasil wawancara dengan Ibu KH pada hari selasa tanggal 03 september 2019 pukul 10:50 WIB

⁸⁹Hasil wawancara dengan Ibu WD pada hari sabtu tanggal 31 agustus 2019 pukul 15:10 WIB

⁹⁰Hasil wawancara dengan Ibu RA pada hari sabtu tanggal 31 agustus 2019 pukul 14:40 WIB

“Dari segi pelayanan kami kepada *customer* sama saja baik itu pengguna *member card* atau tidak sama-sama kami layani dengan baik jadi tidak ada perbedaan atau hal yang khusus bagi pemegang *member card* dari segi pelayanan”

Jumlah pengunjung yang memiliki *member card* di toko Rabbani Rabbani Palangka Raya lebih banyak dibandingkan dengan pengunjung yang tidak atau belum mempunyai *member card* Rabbani. Dalam sehari pengunjung rabbani yang menggunakan *member card* ada $\pm 5-20$ orang dan dalam sehari *member* baru rabbani palangka raya rata-rata 5 orang. Kendala dalam pemberlakuan *member card* rabbani yaitu ketika ada kerusakan atau perubahan diskon dari barang tersebut secara mendadak dari pusat dan stok kartu di tahun-tahun sebelumnya tidak mencukupi untuk memenuhi permintaan pelanggan yang ingin menjadi *member*.

Menurut ibu RA selaku PJ stok Rabbani Palangka Raya sebagai berikut:⁹¹

“Untuk setiap harinya pengunjung toko Rabbani palangka raya yang memiliki kartu anggota sekitar $\pm 5-10$ orang pada hari biasa belum termasuk masyarakat umum, tapi pada hari-hari tertentu bisa mencapai $\pm 15-20$ orang dan dalam sehari rata-rata biasanya yang mendaftar jadi *member* sekitar 5 orang dan juga pembeli dengan *member card* lebih banyak disini, Kendala yang dialami saat ada kerusakan atau ada perubahan diskon secara mendadak dari pusat dan stok kartunya yang limit terkadang membuat *customer* menunggu hingga kartu sudah tersedia namun untuk tahun ini stok kartunya lumayan banyak jadi bisa mencukupi”

Hal ini juga disampaikan oleh subjek WD sebagai berikut :⁹²

“pengunjung disini sekitar $\pm 5-10$ orang di hari biasa tapi pada hari-hari tertentu bisa mencapai $\pm 15-20$ orang untuk yang berbelanja menggunakan *member card*, untuk kendala biasanya masa aktif yang hanya 1 tahun jadi harus di aktifkan lagi *member card* nya”

⁹¹Hasil wawancara dengan Ibu RA pada hari sabtu tanggal 31 agustus 2019 pukul 14:40

⁹²Hasil wawancara dengan Ibu WD pada hari sabtu tanggal 31 agustus 2019 pukul 15:10

Untuk memperkuat hasil penelitian, peneliti juga melakukan wawancara dengan customer yang menggunakan *member card* di toko rabbani terkait dengan mekanisme penggunaan *member card* di toko rabbani palangka raya. Pengguna *member card* yang dimintai keterangan yaitu 5 orang yang telah sesuai kriteria yang ditentukan. Hasil wawancara dengan 5 orang pengguna *member card* ini mewakili dari pengguna yang sudah pernah berbelanja di toko rabbani palangka raya, berikut hasil penelitian yang peneliti dapatkan dari responden.

Pelanggan atau *member* Rabbani membeli produk yang terdapat di toko Rabbani dan pelanggan akan mendapatkan potongan harga sesuai dengan potongan yang telah ditetapkan oleh pihak Rabbani tujuannya untuk mendapatkan keuntungan berupa potongan harga. Setiap transaksi pelanggan Rabbani akan mendapatkan potongan harga sebesar 10% atau lebih tergantung promo yang berlaku saat ini. Pendapat mereka mengenai *member card* ini rata-rata sama yaitu mendapatkan potongan harga

Hal ini disampaikan oleh customer NK sebagai berikut:⁹³ “mungkin kalau misalnya pakai *member card* itu lebih murah di bandingkan harga di labelnya kemudian juga mereka memberi tahu lewat sms promo-promo atau diskon yang sedang berlaku saat ini”

⁹³Hasil wawancara dengan *costumer* NK pada hari senin tanggal 09 september 2019 pukul 10:40 WIB

Hal ini juga disampaikan oleh customer SS sebagai berikut:⁹⁴

“Karena saya bisa mendapatkan potongan harga atau diskon biasanya kalau saya belanja di rabbani dapat diskon *member card* 10% atau lebih tergantung promo yang berlaku” Hal ini telah disampaikan juga oleh customer FD sebagai berikut:⁹⁵ “Karena kalo pakai *member card* ada dapat potongan harga dari harga normal, sebelumnya saya belanja tanpa *member card* tapi sekarang sudah menjadi *member* lumayan harga nya jadi lebih murah dan hemat” Hal ini disampaikan lagi oleh customer ER sebagai berikut:⁹⁶ “Karena dengan *member card* ketika berbelanja produk dari Rabbani akan mendapatkan diskon, lumayan hemat” Hal ini disampaikan dengan singkat oleh customer FA sebagai berikut:⁹⁷ “karena memiliki potongan harga dan itu lebih murah”

Customer yang ingin bergabung atau mendaftar sebagai pengguna *member card* maka ada beberapa tahapan ketentuan yang akan dilakukan untuk mendapatkan *member* dengan ketentuan masa aktif selama 1 tahun dan biaya perpanjangan untuk *member card* sebesar 25rb untuk jenis global, rata-rata mayoritas responden yang di dapat menggunakan *member card* global.

⁹⁴Hasil wawancara dengan *costumer* SS pada hari selasa tanggal 10 september 2019 pukul 19:20 WIB

⁹⁵Hasil wawancara dengan *costumer* FD pada hari rabu tanggal 18 september 2019 pukul 15:20 WIB

⁹⁶Hasil wawancara dengan *costumer* ER pada hari jum'at tanggal 13 september 2019 pukul 14:10 WIB

⁹⁷Hasil wawancara dengan *costumer* FA pada hari senin tanggal 16 september 2019 pukul 11:20 WIB

Hal ini disampaikan oleh customer NK sebagai berikut:⁹⁸ “Kemarin itu saya daftar yang jenis global syaratnya cuman bayar 50rb waktu awal kemudian mereka bilang batas masa aktif nya itu 1 tahun terus disuruh mengisi formulir nomor telpon, nama, alamat.” Hal ini disampaikan oleh customer SS sebagai berikut:⁹⁹ “Syaratnya dengan KTP dan mengisi formulir saja sangat gampang” Hal ini disampaikan oleh customer ER sebagai berikut : “cukup bawa KTP dan uang pendaftaran sebesar 50rb.” Hal ini disampaikan oleh customer FA sebagai berikut:¹⁰⁰ “sepengetahuan saya waktu itu pendaftaran nya cukup dengan membawa KTP dan uang 50rb.” Hal ini disampaikan oleh customer FD sebagai berikut:¹⁰¹ “Bawa KTP, mengisi formulir yang telah disediakan dan membayar uang pendaftaran sebesar 50rb.”

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dipaparkan diatas dapat disimpulkan bahwa mekanisme penggunaan *member card* dalam transaksi jual beli toko rabbani palangka raya *member card* merupakan kartu keanggotaan yang di keluarkan CV. Rabbani, untuk melakukan pemasarannya saat ini CV. Rabbani memiliki 141 *reShare* atau cabang salah satunya *reShare* yang terletak di kota palangka raya. *Member card*

⁹⁸Hasil wawancara dengan *costumer* NK pada hari senin tanggal 09 september 2019 pukul 10:40 WIB

⁹⁹Hasil wawancara dengan *costumer* SS pada hari selasa tanggal 10 september 2019 pukul 19:20 WIB

¹⁰⁰Hasil wawancara dengan *costumer* FA pada hari senin tanggal 16 september 2019 pukul 11:20 WIB

¹⁰¹Hasil wawancara dengan *costumer* FD pada hari rabu tanggal 18 september 2019 pukul 15:20 WIB

merupakan salah satu strategi promosi untuk menarik minat *customer* dalam berbelanja Rabbani.

Customer yang ingin bergabung atau mendaftar sebagai pengguna *member card* maka ada beberapa tahapan ketentuan yang akan dilakukan untuk mendapatkan *member card* setelah itu pengenalan tentang keuntungan yang di dapat untuk pengguna kartu anggota selanjutnya pengguna *member card* ketika membeli produk yang terdapat di toko Rabbani (di outlet manapun diseluruh Indonesia) pelanggan akan mendapatkan potongan jika barang tersebut terdapat diskon *member* sesuai dengan potongan yang telah ditetapkan oleh pihak Rabbani

Selain diskon pengguna *member card* juga berkesempatan memenangkan hadiah umroh dengan poin yang terbanyak dan hadiah undian lainnya sesuai promo yang berlaku saat ini. Kelebihan lain yang didapat jika menjadi *member* yaitu selalu ada pemberitahuan melalui *short message service* (sms) jika ada diskon harga secara dadakan dan bagi masyarakat yang ingin mendaftar menjadi *member* selalu ada pemberitahuan sebelumnya mengenai diskon serta perpanjangan kartu anggota sehingga masyarakat tahu tentang syarat dan ketentuan yang berlaku.

2. Sudut pandang ekonomi islam terhadap penggunaan *member card* dalam jual beli

Penggunaan *member card* dalam jual beli toko busana muslim di toko Rabbani Palangka Raya dalam pemberlakuan *member card* yang mana tujuan nya para pelanggan untuk lebih hemat berbelanja, *member card*

menjadi salah satu cara agar menarik para pelanggan untuk selalu berbelanja di toko Rabbani Palangka Raya. Dari Hasil wawancara langsung peneliti lakukan kepada manager, pj stok, pj biro dan SCM dapat diketahui penggunaan *member card* dalam transaksi jual beli.

Pendaftaran menjadi *member* toko busana muslim Rabbani menerapkan jual beli yang benar, sebab menerangkan syarat, ketentuan, keuntungan, dan potongan harga yang diberikan sehingga pemegang kartu anggota sudah mengetahui mengenai keuntungan, syarat, dan ketentuan yang berlaku. Sehingga kedua belah pihak sama-sama mendapat keuntungan, tanpa ada salah satu pihak yang merasa dirugikan, malah saling menguntungkan untuk kedua belah pihak.

Diskon atau potongan harga yang diadakan dengan menggunakan *member card* juga sudah sesuai dengan ketentuan dan aturan yang membolehkan pemberlakuan kartu anggota. Pemberlakuan kartu anggota di toko busana muslim Rabbani tersebut juga sudah sesuai dengan prinsip ekonomi Islam, yaitu tanggung jawab yang dimiliki oleh rabbani serta menjunjung tinggi nilai-nilai kejujuran, keadilan dengan transparan terhadap harga produk dan tanpa unsur paksaan untuk menjadi *member* serta memberikan kualitas terbaik terhadap produk yang dipasarkan.

Hal ini sedikit telah di sampaikan oleh pengguna *member card* NK sebagai berikut:¹⁰²

“Kalau dipaksa itu tidak, kemaren itu mereka cuma menawarkan dan menjelaskan keuntungan jadi membuat saya tertarik untuk menjadi *member* Rabbani, bukan karna dipaksa dan setelah saya

¹⁰²Hasil wawancara dengan *costumer* NK pada hari senin tanggal 09 september 2019 pukul 10:40 WIB

mengatahui itu kembali ke saya lagi ingin menjadi *member* atau tidak, menurut saya saling menguntungkan lah dengan adanya *member card*”

Hal ini juga telah di sampaikan oleh pengguna *member card* SS sebagai berikut:¹⁰³

“Enggak di paksa, itu himbauan saja mereka memberi tahu bahwa disini ada *member card* dengan keuntungan yang mereka jelaskan serta syarat dan ketentuan yag berlaku, keputusan tetap saya yang mau atau tidak menjadi *member* dari rabbani”

Hal ini juga telah di sampai oleh pengguna *member card* FA sebagai berikut:¹⁰⁴“Tidak, mereka menawarkan dengan baik-baik kemudian menjelaskan kegunaan dan keuntungan apa saja jika menjadi pengguna *member card* Rabbani”

Hal ini juga telah di sampai oleh pengguna *member card* sebagai berikut:“ketika datang ke toko, mereka menawarkan secara langsung *member card* dan Memberikan penjelasan apa saja keuntungan menjadi *member card* dari rabbani.”

Diskon dapat dikatakan sebagai salah satu strategi menarik konsumen dimana di dalam diskon ada manipulasi harga yang diberikan. Sehingga pedagang yang memberikan diskon tersebut tetap memperoleh keuntungan. Sedangkan pembeli atau konsumen yang memperoleh diskon merasa tidak dirugikan dengan adanya diskon tersebut karena mereka merasa untung. sebagian besar diskon yang dijanjikan dalam *member card* sekedar iming-iming yang jauh dari kenyataan. Kadang harga barang-

¹⁰³Hasil wawancara dengan *costumer* SS pada hari selasa tanggal 10 september 2019 pukul 19:20 WIB

¹⁰⁴Hasil wawancara dengan *costumer* FA pada hari senin tanggal 16 september 2019 pukul 11:20 WIB

barang tersebut dinaikan terlebih dahulu baru didiskon. sehingga terkesan bahwa harganya murah padahal sebenarnya tidaklah demikian berbeda halnya dengan harga produk di rabbani yang mana harga sebelum di diskon dan setelah ada diskon sama atau tidak ada perubahan harga

Hal ini disampaikan oleh NK selaku Pengguna *member card* sebagai berikut:¹⁰⁵“Sejauh ini ketika saya belanja di rabbani diskon nya memang benar tidak di manipulasi seperti toko lain kan ada yang menaikkan harga dulu baru di diskon padahal harga aslinya tidak sebesar itu”

Hal ini disampaikan oleh SS selaku Pengguna *member card* sebagai berikut:¹⁰⁶

“Menurut saya diskon nya tidak di buat-buat karena dulu sewaktu saya belum menjadi *member* memang harga dari baju yang saya beli lebih mahal di banding dengan diskon ketika saya membeli baju disini lagi dengan *Member card*”

Hal ini disampaikan oleh FD selaku Pengguna *member card* sebagai berikut:¹⁰⁷“diskonnya sesuai yang mereka katakan”. Berdasarkan wawancara dengan subyek di atas, maka dapat diketahui bahwa dalam pendaftaran menjadi *member* toko busana muslim Rabbani menerapkan jual beli yang benar, sebab menerangkan syarat, ketentuan, keuntungan, dan potongan harga yang diberikan dengan prinsip kejujuran dalam memberikan harga diskon atau potongan harga.

¹⁰⁵Hasil wawancara dengan *costumer* NK pada hari senin tanggal 09 september 2019 pukul 10:40 WIB

¹⁰⁶Hasil wawancara dengan *costumer* SS pada hari selasa tanggal 10 september 2019 pukul 19:20 WIB

¹⁰⁷Hasil wawancara dengan *costumer* FD pada hari rabu tanggal 18 september 2019 pukul 15:20 WIB

D. Analisis Data

Penggunaan member card dalam transaksi jual beli di toko busana muslim kota palangka raya menurut ekonomi islam akan peneliti uraikan dalam sub bab ini. Adapun pembahasan dalam sub bab ini terbagi menjadi 2 (dua) kajian utama sesuai dengan rumusan masalah yaitu: pertama, mekanisme penggunaan *member card* dalam jual beli di toko Rabbani kota Palangka Raya. Kedua, sudut pandang ekonomi islam terhadap penggunaan *member card* dalam jual beli.

1. Mekanisme penggunaan *member card* dalam jual beli di toko Rabbani kota Palangka Raya

Mekanisme jual beli di Rabbani Palangka Raya terdapat berbagai cara bertransaksi, seperti jual beli pada umumnya dan ada juga jual beli menggunakan *member card* yang diterbitkan oleh Rabbani kepada konsumen, bahkan melayani Biro (binaan Rabbani) atau yang sering dikenal sekarang *resaller*

Member Rabbani adalah sebutan untuk para pelanggan setia Rabbani. Para *member* Rabbani akan mendapatkan berbagai macam keuntungan dari potongan harga, kumpul-kumpul poin berhadiah Umroh serta mendapat potongan harga dari mitra yang bekerjasama dengan Rabbani Palangka Raya, dan kartu *member* Rabbani Palangka Raya dapat digunakan di seluruh Indonesia.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah peneliti paparkan pada bab penyajian data peneliti akan memaparkan tahap analisis yang ada pada

toko Rabbani yang memberlakukan *member card* di kota Palangka Raya dalam hal mekanisme penggunaan *member card* sebagai berikut:

- a. Cara untuk menjadi anggota/*member* terdiri dari aspek hukum dengan diwajibkan nya identitas calon pengguna *member card*, ketentuan, dan syarat penggunaan nya sesuai dengan jenis *member card*
 - 1) Mengisi formulir pendaftaran secara lengkap dengan menggunakan huruf kapital dan memperlihatkan kartu tanda penduduk (KTP) berlaku seluruh indonesia
 - 2) Membayar uang pendaftaran sebesar Rp.50.000,00 untuk Global Rp. 100.000,00 untuk Biro dan Rp.10.000,00 untuk KPR sebagai uang pembuatan kartu
 - 3) Karyawan Rabbani atau yang sering disebut SCM akan menginput data pelanggan dengan program komputer dan mengaktifkan nomor ID *Member*.
 - 4) Kartu *Member* sudah bisa di gunakan dan wajib di bawa setiap kali melakukan transaksi di outlet atau *reShare* Rabbani seluruh Indonesia.
 - 5) *Customer* yang menggunakan *member card* harus melakukan perpanjangan pemberlakuan *member card* setiap tahunnya karena *member card* hanya berlaku 1 tahun jika tidak di lakukan perpanjangan *member card* tersebut akan di bekukan sampai di aktifkan kembali dengan melakukan perpanjangan masa aktifnya.

Tabel 4.2

No.	Jenis	Keuntungan	Biaya	Ketentuan
1.	Global	Diskon semua produk sebesar 10%	Rp.50.000,00-	Masa aktif 1 tahun dengan biaya perpanjang sebesar Rp. 25.000,00-
2.	Biro	Diskon khusus untuk agen (dijual lagi) semua produk	Rp.100.000,00-	Masa aktif 1 tahun dengan biaya perpanjang sebesar Rp.50.000,00 - dalam jangka waktu 3 bulan harus ada
3.	KPR	Diskon khusus produk kerudung sekolah 10%	Rp.10.000,00-	Masa aktif 1 tahun dengan biaya perpanjang sebesar Rp. 10.000,00-

Sumber dibuat oleh peneliti

toko busana muslim Rabbani *member card* nya bisa langsung dibuat tanpa harus berbelanja terlebih dahulu, untuk jenisnya ada 3 yaitu: *member card* Global, *member card* Biro, dan *member card* KPR persyaratan untuk ketiga jenis sama yang membedakan yaitu biaya pendaftaran dan ketentuan pemakaian nya untuk masa aktif sendiri rabbani menetapkan 1 tahun, dengan ketentuan perpanjangan *Member* di toko rabbani sebesar

Rp.25.000,00 untuk jenis Global, Rp.50.000,00 untuk jenis Biro dan Rp.10.000,00 untuk jenis KPR

Setelah pihak karyawan Rabbani menerima persyaratan dan ketentuan yang telah disetujui oleh *costumer* kemudian pihak karyawan (berlaku untuk semua karyawan) mengecek data calon pengguna *member card* yang mengajukan untuk menjadi *member*. Jika sudah lengkap dan sudah memenuhi syarat, selanjutnya karyawan akan menginput data *costumer* dan mengaktifkan ID *member*

- b. Cara mendapatkan potongan harga dengan *member card* dari Rabbani sebagai berikut:
 - 1) Pengguna *member card* Rabbani berbelanja atau membeli produk yang terdapat di seluruh cabang Rabbani di Indonesia)
 - 2) Setiap transaksi pengguna *member card* Rabbani akan mendapatkan potongan harga sebesar (10% Global), (30% Biro), (10% KPR) berlaku di seluruh cabang Rabbani di Indonesia.
- c. Keuntungan lain yang di dapat dengan menjadi *member* di Rabbani

Member card yang diberlakukan oleh Toko Busana muslim Rabbani selain untuk mendapatkan keuntungan potongan harga kartu tersebut juga berguna untuk ajang kumpul-kumpul poin dengan ketentuan setiap pembelanjaan minimal Rp.100.000,00 berlaku untuk Global dan Biro. Serta berkesempatan memenangkan hadiah umroh dengan dan hadiah undian lainnya sesuai promo yang berlaku

saat ini. Perhitungan poin yang di dapat dengan berbelanja minimal Rp.100.000,00 akan mendapatkan 1 poin dan berlaku kelipatannya. Poin yang di dapat oleh *member* akan terkomputerisasi saat belanja dengan menggunakan kartu *member* dan akan terakumulasi setiap transaksi.

Transaksi ketiga jenis *member card* (global, biro, dan KPR) di Rabbani selalu memberlakukan biaya dan masa aktif bagi pemegang kartunya, *member card* ini digunakan hanya untuk layanan dari perilis kartu yaitu Rabbani. Setiap kali pemegang kartu berbelanja ditoko tersebut atau cabangnya akan diberikan potongan harga khusus. Keuntungan penerbit kartu ini bagi pihak toko adalah menarik pembeli serta mengikatnya agar selalu membeli barang kebutuhannya pada toko tersebut dan keuntungan bagi pemegang kartu selain mendapatkan potongan harga kartu tersebut juga berguna untuk mendapatkan hadiah melalui pengumpulan poin.

Sehingga dapat ditarik kesimpulan mekanisme penggunaan *member card* dalam transaksi jual beli sudah mampu memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan setianya. Program yang di adakan oleh toko busana muslim Rabbani tersebut tentunya sangat berpengaruh akan daya tarik konsumen yang ingin berbelanja di toko tersebut. Mekanisme penggunaan *member card* toko busana muslim tersebut sudah menerangkan syarat, ketentuan, keuntungan, dan diskon yang diberikan dengan saling menguntungkan satu sama lain

dalam menarik minat konsumen khususnya masyarakat umum, pedagang yang ingin menjual kembali atau *resseler*, serta program untuk pelajar yang ingin mendaftar sebagai *member*.

2. Sudut pandang ekonomi islam terhadap penggunaan *member card* dalam jual beli

Jual beli itu usaha yang lebih baik dengan adanya catatan (*mabrur*) yang secara umum diartikan atas dasar suka sama suka dan bebas dari penipuan dan pengkhianatan dan itu merupakan prinsip pokok dalam transaksi.¹⁰⁸

Adapun analisis penggunaan *member card* dalam jual beli di toko busana muslim Rabbani kota Palangka Raya dilihat dari rukun dan syarat yaitu :

1. Segi subjeknya

Melihat dari ketentuan syarat tentang akad jual beli dalam Islam bahwa akad (penjual dan pembeli) harus *baliqh*, berakal, keinginannya sendiri. Seperti yang dikatakan oleh Nasrun Haroen bahwa orang yang di syariatkan adalah berakal dan dapat membedakan (memilih). Akad anak kecil dan orang gila hukumnya tidak sah.¹⁰⁹

Menurut pengamatan peneliti, transaksi jual beli di Rabbani Palangka raya baik penjual dalam hal ini diwakili karyawan toko

¹⁰⁸ Amir Syarifudin, *Garis-Garis Besar Fiqh*, Kencana:Bogor, 2003, hal.194

¹⁰⁹ Nasrun Haroen, *fiqh Muamalah*, Gaya Media Pratama: Jakarta, 2007, hal.115

adalah sudah dewasa dan berakal, dan bagi pembeli yang khususnya mempunyai kartu anggota (*member*) juga sudah dewasa dan berakal, dengan indikasi setiap pemohon kartu *member* harus menunjukan KTP terlebih dahulu.

Jadi dalam jual beli kaitannya dengan potongan harga di rabbani Palangka Raya dari segi subjeknya sudah memenuhi syara'.

2. Segi objeknya

Syarat barang yang di perjual belikan atau di akadkan dalam Islam:¹¹⁰

- a. Ada barangnya (dalam majlis)
- b. Dapat dimanfaatkan
- c. Milik sendiri

Dari beberapa syarat obyek barang yang diakadkan diatas, dalam praktek transaksi jual beli di Rabbani Palangka Raya sudah terpenuhi. Pertama ada barangnya, barang nya terdapat di Toko Rabbani Palangka Raya. Kedua barang tersebut dapat dimanfaatkan bahkan sangat bermanfaat bagi muslim dan muslimah untuk pakaian santai ataupun pakaian resmi, penutup aurat untuk muslimah atau yang sering disebut Hijab bahkan yang tersedia merupakan hijab-hijab *syar'i*. Ketiga milik sendiri, dalam hal ini Rabbani memiliki perusahaan

¹¹⁰.Ali Hasan, *Berbagai Macam Tranaksi*, PT. Raja Grafindo: Jakarta, 2003, hal.128

produksi sendiri namun untuk pemasarannya diwakilkan oleh cabang-cabang yang ada di Indonesia

3. Segi akadnya

Ditinjau dari segi akad jual beli terbagi tiga bagian, yakni dengan lisan, dengan perantara, dan dengan perbuatan. Akad jual beli yang dilakukan dengan lisan adalah akad yang dilakukan kebanyakan orang, bagi orang bisu diganti dengan isyarat, dan ijab qabul tersebut dilakukan dalam satu majlis (satu tempat). Sedangkan mekanisme potongan harga dengan menggunakan kartu *member* di Rabbani Palangka Raya tidak terungkap secara lisan tetapi kerelaan antara pembeli dan penjual serta dalam satu tempat.

Jadi bisa dikatakan jual beli kaitannya dengan potongan harga menggunakan kartu *member* di Rabbani Palangka Raya sudah memenuhi ketentuan rukun dan syarat yakni adanya penjual dan pembeli, akad, dan obyek.

Islam telah mengajarkan bahwa segala perbuatan yang berhubungan dengan sesama manusia harus belandaskan pada akad dan manfaat terhadap sesamanya dan juga bahwa setiap perbuatan yang merugikan pihak lain itu dilarang terutama dalam pemakaian barang dan/atau jasa, karena Allah SWT telah mengisyaratkan bahwa transaksi ekonomi dalam rangka memenuhi kebutuhan manusia harus dengan cara yang baik dan benar, yaitu harus saling merelakan dan

cara-cara yang *bathil* dilarang oleh agama. Seperti Firman-Nya dalam Al-Qur'an Surah An-Nisa (4) ayat: 29.¹¹¹

يَتَأْتِيهَا الَّذِينَ ءَامَنُوا لَا تَأْكُلُوا أَمْوَالَكُمْ بَيْنَكُمْ بِالْبَاطِلِ إِلَّا أَنْ
تَكُونَ تِجَارَةً عَنْ تَرَاضٍ مِّنْكُمْ وَلَا تَقْتُلُوا أَنْفُسَكُمْ إِنَّ اللَّهَ كَانَ بِكُمْ
رَحِيمًا ﴿٢٩﴾

Artinya: Hai orang-orang yang beriman, janganlah kamu saling memakan harta sesamamu dengan jalan yang batil, kecuali dengan jalan perniagaan yang Berlaku dengan suka sama-suka di antara kamu. dan janganlah kamu membunuh dirimu, Sesungguhnya Allah adalah Maha Penyayang kepadamu.

pembeli ataupun konsumen harus menerima barang dalam kondisi baik dan harga yang wajar. Mereka juga harus diberitahu apabila terdapat kekurangan-kekurangan pada suatu barang.¹¹² Menurut peneliti, jual beli berkaitan dengan potongan harga yang berlaku di Rabbani tidak bertentangan dengan hukum atau pun ekonomi Islam, karena Islam sendiri menyatakan bahwa inti dalam jual beli itu adalah ada unsur kerelaan, suka sama suka, ataupun tidak ada unsur keterpaksaan antara pihak pembeli dan penjual. Barang yang di jual jelas dan bermanfaat untuk konsumen dan membawa muslimah menggunakan hijab *syar'i*, serta syarat rukunnya terpenuhi, dalam hal ini potongan harga dengan menggunakan kartu *member* antara konsumen atau pembeli dengan pengelola Rabbani Palangka

¹¹¹Departemen Agama RI, *Al Qurandan Terjemahan*, CV. Penerbit Diponegoro: Bandung, 2006, hal.65

¹¹²Rafik Isa Beekum, *Etika Bisnis Islam*, Pustaka Pelajar: Yogyakarta, 2004, hal.72

Raya tidak mengandung unsur-unsur yang dilarang agama menurut ekonomi islam

Terlebih dari program-programnya sangat menguntungkan seperti kumpul-kumpul poin yang berhadiah Umroh. Hal seperti itu memberikan kesempatan untuk para pengguna *member* melaksanakan umroh ke rumah Allah SWT, serta apa yang di jual di Rabbani Palangka Raya sangat berguna dan bermanfaat bagi para muslimah dengan hijab *syar'i* dengan baju yang simple serta modern yang bisa digunakan untuk sehari-hari maupun untuk acara resmi. Bahkan tersedia untuk hijab anak kecil perempuan, pakaian muslim dewasa maupun anak-anak.

Sama halnya di Rabbani, keberadaan Rabbani diharapkan dapat memberikan kontribusi yang besar dalam syiar dan dakwah bagi para muslimah agar memenuhi kewajibannya untuk menutupi auratnya tentu pemikiran tersebut berimplikasi pada keberkahan sebuah brand, dengan banyak cabang-cabang toko yang tersebar di Indonesia mampu memberikan lapangan pekerjaan yang lebih luas untuk masyarakat, dan produk yang ada di Rabbani bermanfaat bagi umat muslim yang ada di Indonesia.

Rabbani dari segi pelayanannya pun tidak membedakan pelanggan baik yang menjadi anggota *member* maupun yang tidak. Sebagaimana Firman Allah swt. Dalam Q.S. al-Hadiid/57:25

لَقَدْ أَرْسَلْنَا رُسُلَنَا بِالْبَيِّنَاتِ وَأَنْزَلْنَا مَعَهُمُ الْكِتَابَ وَالْمِيزَانَ لِيَقُومَ
 النَّاسُ بِالْقِسْطِ ۖ وَأَنْزَلْنَا الْحَدِيدَ فِيهِ بَأْسٌ شَدِيدٌ وَمَنْفَعٌ لِلنَّاسِ
 وَلِيَعْلَمَ اللَّهُ مَنْ يَنْصُرُهُ وَرُسُلَهُ بِالْغَيْبِ ۚ إِنَّ اللَّهَ قَوِيٌّ عَزِيزٌ ﴿٢٥﴾

Artinya: Sesungguhnya Kami telah mengutus Rasul-rasul Kami dengan membawa bukti-bukti yang nyata dan telah kami turunkan bersama mereka Al kitab dan neraca (keadilan) supaya manusia dapat melaksanakan keadilan. dan Kami ciptakan besi yang padanya terdapat kekuatan yang hebat dan berbagai manfaat bagi manusia, (supaya mereka mempergunakan besi itu) dan supaya Allah mengetahui siapa yang menolong(agama)nya dan rasul-rasul-Nya Padahal Allah tidak dilihatnya. Sesungguhnya Allah Maha kuat lagi Maha Perkasa.

Berdasarkan ayat diatas sudah jelas bahwa manusia harus menegakkan keadilan pada hak-hak Allah swt. Dan makhluk-Nya tanpa ada pengecualian. Islam dan semua syariat Allah swt. Mewajibkan keadilan dan mengharamkan kezaliman dalam segala hal.

hasil penelitian toko busana muslim Rabbani di atas barang yang diperjual belikan di dominasi untuk perempuan, karena seorang perempuan harus menutup aurat. Sebab aurat merupakan bagian anggota badan yang wajib ditutup (haram jika diperlihatkan) kepada orang yang tidak berhak melihatnya. Allah swt. Telah mewajibkan laki-laki maupun perempuan untuk menutup auratnya sesuai dengan ketentuan Islam. Sebagaimana Firman Allah swt. Dalam Q.S.an-Nur/24:31

وَقُلْ لِلْمُؤْمِنَاتِ يَغْضُضْنَ مِنْ أَبْصَارِهِنَّ وَتَحْفَظْنَ فُرُوجَهُنَّ وَلَا
 يُبْدِينَ زِينَتَهُنَّ إِلَّا مَا ظَهَرَ مِنْهَا ۖ وَلْيَضْرِبْنَ خُمُرَهُنَّ عَلَىٰ جُيُوبِهِنَّ
 وَلَا يُبْدِينَ زِينَتَهُنَّ إِلَّا لِبُعُولَتِهِنَّ أَوْ آبَائِهِنَّ أَوْ آبَاءِ
 بُعُولَتِهِنَّ أَوْ أَبْنَاءِهِنَّ أَوْ أَبْنَاءِ بُعُولَتِهِنَّ أَوْ إِخْوَانِهِنَّ أَوْ بَنِي
 إِخْوَانِهِنَّ أَوْ بَنِي أَخَوَاتِهِنَّ أَوْ نِسَائِهِنَّ أَوْ مَا مَلَكَتْ أَيْمَانُهُنَّ أَوْ
 التَّبَعِينَ غَيْرَ أُولَىٰ إِلَٰرَبَةٍ مِنَ الرِّجَالِ أَوِ الطِّفْلِ الَّذِينَ لَمْ يَظْهَرُوا
 عَلَىٰ عَوْرَاتِ النِّسَاءِ ۖ وَلَا يَضْرِبْنَ بِأَرْجُلِهِنَّ لِيُعْلَمَ مَا تَخْفِينَ مِنْ زِينَتِهِنَّ
 وَتُوبُوا إِلَى اللَّهِ جَمِيعًا أَيُّهَ الْمُؤْمِنُونَ لَعَلَّكُمْ تُفْلِحُونَ ﴿٦٠﴾

Artinya: Katakanlah kepada wanita yang beriman: "Hendaklah mereka menahan pandangannya, dan kemaluannya, dan janganlah mereka Menampakkan perhiasannya, kecuali yang (biasa) nampak dari padanya. dan hendaklah mereka menutupkan kain kudung kedadanya, dan janganlah menampakkan perhiasannya kecuali kepada suami mereka, atau ayah mereka, atau ayah suami mereka, atau putera-putera mereka, atau putera-putera suami mereka, atau saudara-saudara laki-laki mereka, atau putera-putera saudara lelaki mereka, atau putera-putera saudara perempuan mereka, atau wanita-wanita Islam, atau budak- budak yang mereka miliki, atau pelayan-pelayan laki-laki yang tidak mempunyai keinginan (terhadap wanita) atau anak-anak yang belum mengerti tentang aurat wanita. dan janganlah mereka memukulkan kakinyua agar diketahui perhiasan yang mereka sembunyikan. dan bertaubatlah kamu sekalian kepada Allah, Hai orang-orang yang beriman supaya kamu beruntung.

Berdasarkan penjelasan diatas, nampaknya sudah jelas urgensi menutup aurat bagi wanita dan laki-laki muslim yang telah baligh. Menutup aurat merupakan kewajiban yang telah Allah tetapkan untuk

wanita dan laki-laki muslim yang telah baligh. Maka sudah sepatutnya wanita dan laki-laki muslim melaksanakan perintah Allah swt. Yaitu menutup aurat.

Sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam pandangan ekonomi Islam, penggunaan *member card* dalam jual beli di toko busana muslim Rabbani kota palangka raya sesuai dengan ekonomi Islam, karena sudah menerapkan prinsip bisnis yang Islami tanpa unsur *gharar*, spekulasi, dan penipuan.



BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian tentang penggunaan member card dalam jual beli di toko busana muslim kota Palangka Raya menurut ekonomi Islam maka kesimpulan disusun sebagai berikut:

1. Mekanisme penggunaan member card dalam transaksi jual beli yang diberikan toko busana muslim Rabbani di Palangka Raya dalam upaya memberikan potongan harga dan untuk menarik minat berbelanja para pelanggan. Dari segi mekanisme sangat memudahkan dan pihak pegawai Rabbani menjelaskan secara detail dari keuntungan, syarat, dan ketentuan yang berlaku secara jujur dan transparan terhadap pemberian potongan harga. Sehingga kedua belah pihak sama-sama mendapat keuntungan, tanpa ada salah satu pihak yang merasa dirugikan.
2. Sudut pandang ekonomi Islam mengenai penggunaan member card di Rabbani Palangka Raya, bahwa jual beli menggunakan member card sudah sesuai dengan akad jual beli dan tidak ada unsur gharar, spekulasi, dan penipuan. dimana kedua belah pihak saling menguntungkan dan tidak ada yang merasa dirugikan dan transaksi yang berlaku di toko busana muslim Rabbani tidak di temukan adanya sesuatu yang dapat merugikan *costumer*, member card yang digunakan pihak Rabbani sudah sesuai dengan ketentuan diperbolehkannya *member card* dengan kejelasan potongan harga dan produk apa saja yang dapat potongan harga.

B. Saran

Toko busana muslim Rabbani kota Palangka Raya menurut peneliti dalam meningkatkan *volume* penjualan menggunakan *member card* sudah mampu memberikan pelayanan yang memuaskan pelanggan nya, akan tetapi peneliti memiliki beberapa saran dan bahan pertimbangan dalam program-program *member card* yang dilakukan oleh toko busana muslim Rabbani, peneliti berharap saran ini akan berpengaruh akan daya tarik konsumen yang akan berbelanja, yaitu:

1. Memberikan inovasi baru setiap program-program yang dilakukan dalam *member card* seperti mengadakan kegiatan atau menjadi sponsor di kampus-kampus agar menarik minat para remaja muslimah dalam memilih produk hijab yang sesuai syariat Islam serta dipertahankan kualitas dan kuantitas dalam produk-produknya
2. Di harapkan untuk penelitian selanjutnya perlu di adakan penelitian lebih lanjut mengenai *member card* khususnya di toko busana muslim kota Palangka Raya karena cukup banyak sekali *member card* yang beredar di masyarakat dan belum di teliti secara mendalam. Peneliti selanjutnya bisa mengambil atau mengangkat tema pengaruh pemberlakuan *member card* dalam proses jual beli, dengan subjek tidak hanya di toko Rabbani saja tetapi langsung dari pemegang *member card*
3. Di harapkan untuk kedepannya pihak Rabbani mengeluarkan jenis *member card* yang gratis dan masa aktifnya lebih panjang bahkan selamanya.

DAFTAR PUSTAKA

A. Buku

- Abiddin, Zainal, Ibnu Mas'ud *Fiqih Madzhab Syafi'* (Bandung: CV Pustaka Setia, 2007)
- Al-musyaqih, Dr. Khalid bin Ali, *Fiqih Muamalah masa kini*, Inas media: Klaten, 2009.
- Ali, H. Zainuddin, *metode penelitian hokum*, cet. 6, Jakarta: Sinar Grafika
- Arikunto, Suharsimi, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, ed. Revisi,. Jakarta, Rineka Cipta, 2002
- Cristoper, *Kamus Lengkap Ekonomi*, (Jakarta; Erlangga. 1998)
- Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Semarang: Toha Putra, 1989)
- Departemen Agama RI, *Al-Quran dan Terjemahan*, CV Penerbit Diponegoro:Bandung, 2006
- Hajar, Al-Hafidz Ibn, *Terjemah Bulughul Maram*, Putra Al Ma'rif:Surabaya
- Hajar, Ibnu, *Bulughul Maram dan Dalil-Dalil Hukum*, Gema Insani:Jakarta, 2013
- Haroen, Nasrun, *fiqh Muamalah*, Gaya Media Pratama:Jakarta, 2007
- Hasan, Ali, *Berbagai Macam Tranaksi*, (Jakarta,PT.RajaGrafindo, 2003)
- Isa, Beekum Rafik, *Etika Bisnis Islam*, (Yogyakarta,PustakaPelajar, 2004)
- Juaini, Dim Yaudim, *Fiqh Mu'amalah*, Pustaka.:Jakarta.
- Kasmir, *Pemasaran Bank*, (Jakarta: PT. Kencana, 2004)
- Kotler, Philip, *Manjemen Pemasaran*, Jilid II, (Jakarta: Prenhallindo, 2001)
- Lubis, Suhrawadi K., *Hukum Ekonomi Islam*, Sinar Grafika:Jakarta, 2000
- Lupiyoadi, Rambat dan A.Hamdani, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Jakarta: Salemba Pusat, 2006)
- M.Nasir, *Metode Penelitian Hukum*, Jakarta: PT Rineka Cipta, 1999.

- Marzuki, *Metodologi Riset*, Yogyakarta: PT. Hanindita offset, 1983
- Moleong, Lexy j., *Metodologi Penelitian Kualitatif*, Bandung: Remaja Rosdakarya, 2004
- Muhammad, Kadir Abdul, *Hukum dan Penelitian Hukum*, Bandung: Citra Aditya Bakti, 2004
- Mustafa, dkk, *Pengenalan Eksklusif: Ekonomi Islam*, Kencana:Jakarta, 2012
- Rahman, Abdul, dkk, *Fiqh Muamalat*, Kencana:Jakarta
- Rivai, Veitzhal, *Islamic Economics*, Bumi Aksara:Jakarta, 2009
- Rozalinda, *Ekonomi Islam*, Rajagrafindo Persada:Jakarta, 2014
- Sarwono, Jonathan, *Metode Penelitian Kuantitatif dan Kualitatif*, Jakarta: Alfabeta, 2008
- Shomad, Abdullah, *Hukum Islam*, Kencana:Jakarta:2012
- Soekanto, Soerjono, *Pengantar Penelitian hukum*, Jakarta: Universitas Indonesia, 1986
- Stanton, William J., *Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2001)
- Sugiyono, *Memahami Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2010.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Bisnis, Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, Dan R&D*, Bandung: Alfabeta, 2012
- Suhendi, Hendi, *Fiqh Muamalah* (Jakarta: PT. Rajagrafindo Persada, 2002)
- Supardi, *Metodologi Penelitian Ekonomi dan Bisnis*, (Yogyakarta: UII Press, 2005)
- Suwandi, Basrowidan, *Memahami Penelitian Kualitatif*, (Jakarta: PT Rineka Cipta, 2008)
- Swasta,Bashu, Azaz *Marketing*, (Yogyakarta: Liberty, 1999)
- Swasta, Bashu, *Manajemen Pemasaran, :Analisa Perilaku Customer*
- Syarifudin, Amir, *Garis-Garis Besar Fiqh*, Kencana:Bogor 2003
- Tarmizi, dr. Erwandi, *Harta Haram Mu'amalat Kontemporer*, P.T. Berkat Mulia Insani: Bogor, 2016.

Utsman, Sabian *Metodologi Penelitian Hukum Progresif*. Yogyakarta: Pustaka., 2014

Utsman, Sabian, *Dasar-Dasar Sosiologi Hukum Makna Dialog Antara Hukum dan Masyarakat Dilengkapi Proposal Penelitian Hukum*, Yogyakarta: Pustaka., 2009

B. Skripsi

Arifin, yang berjudul, *Tinjauan Hukum Islam Terhadap pemberian potongan Harga Dengan Menggunakan Member card dalam Transaksi Jual beli dan Relevansinya dengan UU no. 8 tahun 1999 Tentang Perlindungan Customer (studi kasus di Alfamart kelurahan Ngalian Semarang)* Skripsi, tt.

Aslamiyah, *Tinjauan Hukum Islam Tentang Jual beli dengan menggunakan Indomaret Card di Indomaret grogol sukoharjo Jawa Tengah*, Surakarta: Universitas Muhamadiyah Surakarta, 2016, Skripsi, tt.

Yenisa destrihaniyang berjudul “*pemberlakuan Member card dalam transaksi jual beli ti tinjau dari sudut etika bisnis islam studi kasus di mirota kampus c. Simanjutak yogyakarta*”. Skripsi fakultas syariah dan hukum UIN sunan kalijaga yogyakarta (2013), Skripsi, tt.

Mardiyah. “*Pemberlakuan Member card Dalam Transaksi Jual Beli (Analisis Etika Bisnis Islam Pada Beberapa Toko Rabbani Di Kota Banjarmasin)*”. Skripsi, Banjarmasin: Institut Agama Islam Negeri Antasari, 2016.

C. Jurnal

HR Muslim, Kitab Al-buyu, Bab: Buthlaan Bai Al-Hashah wal Bai Alladzi Fihi Gharar, 1513, dalam jurnal *Jual beli gharar*, Ustadz Abu Asma kholid Syamhudi

Muhammad Bin Isa At-tirmidi, Sunan Abi Dawud, Lebanon: Dar Al-Kotob Al-Ilmiyah, 2016, hal. 321 dalam Jurnal *Hukum menggunakan member card*, Dr . Ahmad Zain An Najah, MA

D. Internet

<https://palangkaraya.go.id/selayang-pandang/geografis/> (diakses 04 Oktober 2019).

Stanley Adrian, *Profil Kota Palangka Raya*, <http://beautypalangkarayacity.blogspot.co.id/2016/05/demografi-kota-palangka-raya-terdiri.html> (diakses 04 Oktober 2019).